ÉCOLE NATIONALE DU FINANCEMENT DE L’IMMOBILIER

Catalogue 2016

Formations pour les professionnels de l’immobilier et de la banque









Ils nous ont fait confiance















































...Et bien d'autres encore...

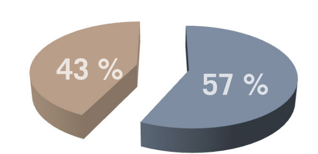




Jean-François METZ
Directeur général délégué
de l'ENFI

Ecole Nationale du Financement de l'Immobilier, nous sommes depuis 5 ans au service de la professionnalisation des métiers de l'immobilier et de son financement

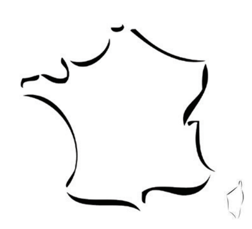
Créée en 2009, l'École Nationale du Financement de l'Immobilier, filiale du Crédit Foncier (Groupe BPCE), est un centre de formation agréé dont la mission est d'accompagner le développement des compétences de tout professionnel en quête de nouveaux savoirs et savoir-faire liés à l'immobilier et à son financement.



Stagiaires en 2014
57% secteur banque finance
43 % secteur immobilier

5 ans pour partager plus de 160 ans d'expertise !

Capitalisant sur l'expertise historique de sa maison mère en matière de financement de l'immobilier, l'ENFI est un partenaire reconnu auprès des promoteurs, constructeurs de maisons individuelles, agents immobiliers, courtiers ainsi que des acteurs du secteur de la Banque et de l'Assurance. L'ENFI propose également des formations à l'attention des décideurs (Dirigeants, Directeurs administratifs et financiers, Directeurs immobiliers) en charge de la gestion et de l'optimisation d'actifs immobiliers d'entreprises du secteur privé, public ou médico-social.



Des formations en France et Outre Mer

Aujourd'hui, les domaines d'expertise de l'ENFI couvrent un spectre large comme le crédit immobilier pour les particuliers, le financement des actifs immobiliers d'entreprises, l'expertise et la valorisation immobilière, ainsi que le droit et la réglementation liés à l'immobilier.
Ces formations abordent aussi bien le champ technique que commercial et privilégient une approche opérationnelle des matières enseignées.

5 ans pour enrichir son approche pédagogique



8.83/10
note de satisfaction des stagiaires en 2014

Afin de répondre aux attentes des professionnels, l'ENFI propose toute la palette des outils pédagogiques les plus adaptés aux contraintes de leurs activités. En 2015, nous avons ainsi créé une architecture nouvelle de formations certifiantes et diplomantes et lancé un dispositif innovant : KEEP'N'FI ®.

Je vous invite à découvrir à travers notre catalogue 2016 et notre site internet, tous les dispositifs de formation que nous pouvons vous proposer.



Une marque pédagogique singulière

Soucieuse de préserver une marque pédagogique qui lui est propre, l'ENFI veille au respect de la ligne de conduite qu'elle s'est fixée : adapter les programmes aux particularités de chaque entreprise et privilégier la dimension opérationnelle des sujets afin de permettre un rapide retour sur investissement pour l'entreprise et son collaborateur.

A cette fin, ses intervenants ont été choisis parce qu'ils sont à la fois praticiens de la matière enseignée et pédagogues avérés.

Nos engagements

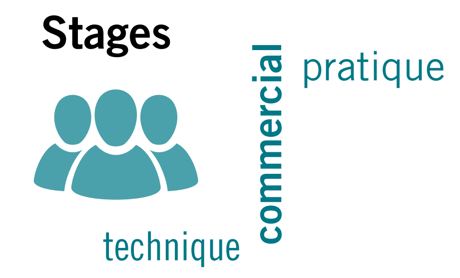
Des programmes adaptés aux particularités de l'entreprise	Une approche opérationnelle des thèmes abordés	Des intervenants experts et praticiens du métier

- > Intra ou Inter
- > France entière
- > Formule sur-mesure

Notre offre pédagogique











Une équipe à votre service

L'équipe de l'ENFI est structurée pour apporter des réponses ajustées aux demandes des professionnels de l'immobilier et de la banque.

Le pôle pédagogie développe tout au long de l'année des programmes aux contenus et aux modalités pédagogiques innovants, afin d'anticiper ou s'adapter aux évolutions de l'environnement économique, financier ou réglementaire.

Le pôle commercial et administratif est mobilisé pour vous apporter les réponses et l'accompagnement nécessaire à la mise en place de vos programmes de formation.

Direction



Jean-François Metz
Mail : jean-francois.metz@enfi.fr
Tel : 01 57 44 80 85

Conception et coordination pédagogique



Isabelle Pineau
Mail : isabelle.pineau@enfi.fr
Tel : 01 57 44 82 78



Nathalie Courault
Mail : nathalie.courault@enfi.fr
Tel : 01 57 44 93 70

Administration comptabilité



Virginie Montagu
Mail : virginie.montagu@enfi.fr
Tel : 01 57 44 80 42



Karim Lhadi
Mail : karim.lhadi@enfi.fr
Tel : 01 57 44 74 04

Communication developpement commercial



Chantal Harito
Mail : chantal.harito@enfi.fr
Tel : 01 57 44 88 66



Lindsay Moro
Mail : lindsay.moro@enfi.fr
Tel : 01 57 44 74 02

SOMMAIRE

Formations crédit immobilier

Formations financement de l'immobilier corporate

Formations : expertise, droit, règlementation immobilière, opérations financières

Parcours diplômants, certifiants, IOBSP, VAE...

Conditions générales

Les Formations
Crédit immobilier

L'ENFI propose aux entreprises de les accompagner
dans la mise en œuvre de leur stratégie de formation
sur le thème du crédit immobilier.
Avec des outils pédagogiques comme KEEP'N'FI ®,
il est possible d'établir une cartographie des connaissances
sur différentes lignes de métiers.
Chacun pourra ensuite bénéficier d'un accompagnement
personnalisé pour développer son niveau de connaissances
grâce à des modules e.learning tutorés en classe virtuelle.
L'homogénéité des stagiaires ayant validé leurs modules
e.learning permet de mettre en place des journées de
présentiel centrées sur la pratique métier :
approche commerciale du crédit immobilier, montage et
constitution d'un dossier, suivi de sa mise en place ...
L'ENFI propose également un accompagnement post
formation sous forme de classe virtuelle
afin de renforcer les compétences des stagiaires
sur des points clefs de la formation.





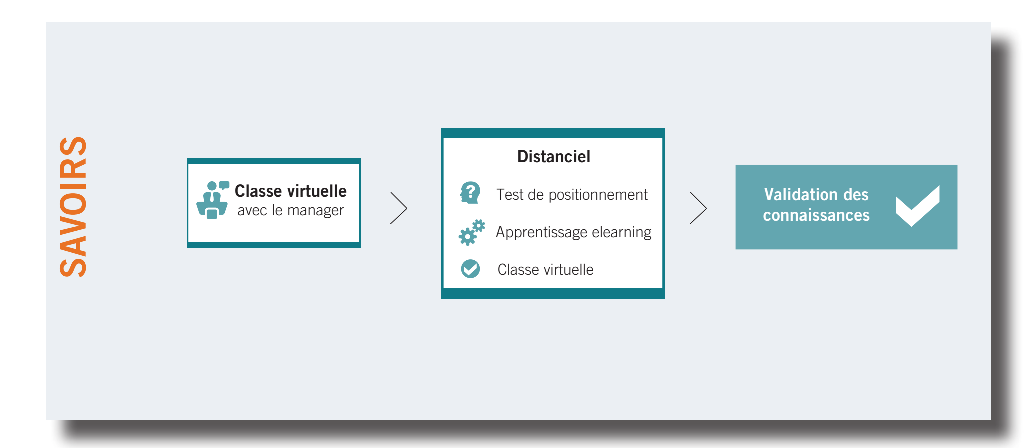
KEEP'N'FI ® DISTANCIEL - INTER & INTRA

E.Learning / Classe virtuelle





21h en e.learning 6h en classe virtuelle	INTER en INTRA
Dates Sur demande	**Contact** bal@enfi.fr 01 57 44 81 71
Prix inter 650 € *	**Prix intra** 4 400 € *



PRÉREQUIS

- Aucun

OBJECTIFS

- Évaluer ses savoirs de base en crédit immobilier
- Acquérir des connaissances complémentaires en crédit immobilier via un parcours personnalisé
- Valider ses acquis de connaissance en crédit immobilier

CONSEILLÉ AUX

- Gestionnaires de clientèles Directeurs d'agences, Négociateurs et conseillers Commerciaux immobiliers

PÉDAGOGIE

- Formation à distance (ancrage mémoriel)
- Tutorat via des classes virtuelles pour l'intra

ÉVALUATION

- Validation des connaissances à l'issue du quiz final

PROGRAMME

Une classe virtuelle est proposée en intra pour accompagner les groupes à l'issue de chaque unité d'apprentissage

› Quiz de positionnement

› Unité d'apprentissage 1
Qu'est-ce qu'un crédit ?
Environnement réglementaire et responsabilité du banquier dispensateur de crédit

› Unité d'apprentissage 2
Connaissance du client - Environnement juridique de l'emprunteur et du co-emprunteur
Connaissance du client - Situation matrimoniale de l'emprunteur et du co-emprunteur

› Unité d'apprentissage 3
Projet client - Notions de droit immobilier
Projet client - Les différents types d'opérations

› Unité d'apprentissage 4
Les différents financements immobiliers
Les garanties - Les assurances

› Unité d'apprentissage 5
L'endettement et le calcul de l'enveloppe de l'emprunteur
Le montage du dossier de crédit

› Unité d'apprentissage 6
L'offre de crédit
La protection de l'emprunteur
Le remboursement de l'emprunt

› Quiz de validation

* «Opération exonérée de TVA en application des dispositions de l'article 261 4.4°a du CGI»

KEEPBL

KEEP'N'FI ® BLENDED - INTRA

Présentiel





14h en presentiel
2h en classe virtuelle

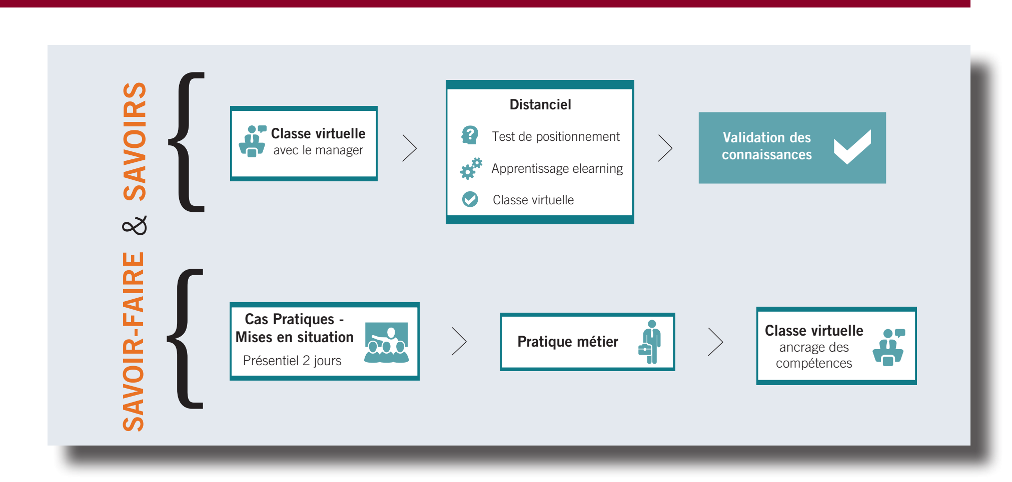
INTRA

Dates
Sur demande

Contact
bal@enfi.fr
01 57 44 81 71

10 personnes maxi conseillé

Prix intra
8 500 € *



PRÉREQUIS

- Aucun

OBJECTIFS

- Acquérir et certifier les connaissances théoriques en crédit immobilier
- Acquérir et renforcer les compétences pratiques en crédit immobilier

CONSEILLÉ AUX

- Gestionnaires de clientèle débutants, confirmés, Directeurs d'Agence, Conseillers commerciaux immobiliers

PÉDAGOGIE

- En distanciel : cf programme KEEP - KEEPCV
- En présentiel : deux journées avec des cas pratiques, mises en situation, jeux de rôles, études de cas
- En distanciel : une classe virtuelle de 2 h post-formation

ÉVALUATION

- Retour sur la réalisation des objectifs prévus dans la feuille de route 2 mois après la formation

PROGRAMME

Formation distancielle : Cf p.11, programme référence KEEP - KEEPCV

JOURNÉE 1 - VENDRE LE CRÉDIT IMMOBILIER

› Contexte de l'acquisition immobilière
Le contexte du financement immobilier
Le contexte réglementaire
Le processus de décision d'achat
Le contexte sociologique et psychologique de l'acquéreur

› La maîtrise du processus de vente
Négociation : conduite de l'entretien
Demande de pièces constitutives
Accompagnement et anticipation : suivi de la demande de financement

JOURNÉE 2 - APPROCHE DU RISQUE & CONSTITUTION D'UN DOSSIER DE CRÉDIT

› Constitution administrative d'un dossier de financement
Connaissance du client et découverte du projet
Qualité du risque et complétude du dossier
Les pièges à déjouer
Études de dossiers / montage

› Crédit immobilier : l'analyse des risques
Environnement et cadre réglementaire du risque bancaire
Composantes du risque de défaillance d'un emprunteur
Calculs d'endettement et enveloppes disponibles

› Mises en situation de vente
L'offre de crédit
La protection de l'emprunteur
Le remboursement de l'emprunt

2 MOIS APRES : 2H00 CLASSE VIRTUELLE POST FORMATION

* «Opération exonérée de TVA en application des dispositions de l'article 261 4.4°a du CGI»

CV01

PTZ ACTUALITES

Classe virtuelle



1h30	INTER
Dates	**Contact**
Sur demande	bal@enfi.fr 01 57 44 81 71
	Prix inter 450 € *



PRÉREQUIS

- Connaissances des fondamentaux du crédit immobilier

OBJECTIFS

- Connaître les aspects réglementaires du PTZ
- Intégrer ce dispositif dans les solutions de financement proposées aux emprunteurs

CONSEILLÉ À

- Tout professionnel de l'immobilier et de la banque

PÉDAGOGIE

- Classe virtuelle
- Supports documentaires
- Exercices

PROGRAMME

Rappel sur les conditions d'attribution du PTZ

› Les règles d'éligibilité :
Le profil de l'emprunteur : définition de la primo-accession
Les opérations finançables,
Les zones géographiques,
Les opérations exclues

› Les évolutions des conditions d'attribution du PTZ
La détermination du plafond de ressources de l'emprunteur
Le plafonnement du montant du PTZ
Les nouvelles modalités de remboursement

› Vendre le PTZ
Un produit d'appel
Une enveloppe budgétaire optimisée
Un coût total d'opération réduit

LA CLASSE VIRTUELLE MODE D'EMPLOI

Il est très simple de se familiariser avec l'outil de classe virtuelle…

1/ Cinq minutes avant l'heure fixée, connectez-vous sur l'adresse internet qui vous a été communiquée.

2/ Le formateur vous accueille et vous présente le programme de la formation et les techniques utilisées pour animer vos échanges.

3/ En fin de séance vous pourrez télécharger le support de formation.

4/ Nous prolongerons les échanges et la discussion avec notre expert par la mise à disposition d'un SAV permettant à chaque participant de poser toutes les questions pouvant se présenter après l'action de formation.

* «Opération exonérée de TVA en application des dispositions de l'article 261 4.4°a du CGI»

FI32

VENDRE LE CONTRAT DE CONSTRUCTION DE MAISON INDIVIDUELLE (CCMI) ET OPTIMISER LE BUDGET CLIENT



Présentiel

7h

INTER
INTRA

Dates
8/03
23/06
20/09

Lieu
Paris, Région
Charenton

Contact
bal@enfi.fr
01 57 44 81 71

Prix inter
600 € *

Prix intra
Sur demande

PRÉREQUIS

- Connaissances des techniques et mécanismes du crédit immobilier

OBJECTIFS

- Valoriser le CCMI et vendre un financement immobilier adapté
- Maîtriser les équilibres financiers d'une opération immobilière et la constitution administrative d'un dossier de financement

CONSEILLÉ À

- Constructeurs de Maisons Individuelles, conseillers bancaires, courtiers

PÉDAGOGIE

- Exposé, supports documentaires, études de cas

ÉVALUATION

- Quiz

PROGRAMME

› Réponses et solutions : le CCMI et la maîtrise du financement
Atouts du CCMI (comparatif entre le CCMI et les autres contrats de construction)
Notions de mécanismes de crédits et différents types de financements: prêts bancaires, prêts conventionnés, prêts réglementés....(règles d'attribution, caractéristiques techniques...)

› Contexte de la vente d'un bien immobilier
Cadre réglementaire et relation client : devoir de conseil et protection du consommateur
Processus d'achat de l'emprunteur
Traitement des objections
Conclusion

› Vendre le plan de financement
Analyse de la situation client : financière et matrimoniale
Calcul de l'enveloppe financière
Mise en place du crédit immobilier :
- Constitution du dossier
- Déblocage des fonds

Exemples, études de cas et partages d'expériences

* «Opération exonérée de TVA en application des dispositions de l'article 261 4.4°a du CGI»

F135

INVESTISSEMENT LOCATIF - DISPOSITIFS ET MONTAGES FINANCIERS

Présentiel



7h	INTER INTRA
Dates 13/01 24/03 15/06 21/09 21/09	**Contact** bal@enfi.fr 01 57 44 81 71
Lieu Paris, Région Charenton	**Prix inter** 700 € * **Prix intra** Sur demande





Cette formation est un moment privilégié pour faire le point sur ses connaissances et sur le niveau de pratique que l'on a en matière de montage d'opérations en investissement locatif.
Mon objectif est que chacun reparte avec une approche méthodologique solide pour aborder l'entretien commercial avec plus de sérénité.

Sabine CHAUVEAU
Formateur Consultant



PRÉREQUIS

- Connaissance du crédit immobilier

OBJECTIFS

- Comprendre l'environnement des différents dispositifs d'investissement locatif
- Maîtriser les spécificités de mise en place des produits locatifs complexes

CONSEILLÉ AUX

- Promoteurs immobiliers, constructeurs de Maisons Individuelles, courtiers, conseillers en gestion de patrimoine, conseillers bancaires

PÉDAGOGIE

- Supports documentaires, études de cas

ÉVALUATION

- Quiz

PROGRAMME

› Contexte d'un financement locatif

Besoins clients et projets locatifs (se constituer un patrimoine, augmenter ses revenus, réaliser une optimisation fiscale)

Spécificités du montage d'un dossier de financement en nom propre ou en SCI

› Les fondamentaux de la fiscalité locative

Loi Pinel

LMP/LMNP : cadre général (la location meublée, régime des bénéficiaires, les différents statuts, spécificités du montage de financement, récupération de TVA, clause suspensive...

Déficit foncier / Malraux

› Les différents dispositifs de défiscalisation dit «Pierre Papier»

Spécificités du montage d'un dossier de financement (instructions, garanties...)

› Le montage financier et ses garanties

Financement et garantie spécifique de financement

Nantissement

Adossement à un contrat d'assurance-vie

› Mise en pratique :

Exemples et études de cas illustrant différents dispositifs

* «Opération exonérée de TVA en application des dispositions de l'article 261 4.4°a du CGI»

SMD10

LES FONDAMENTAUX DU CREDIT IMMOBILIER



Présentiel

14h

INTER
INTRA

Dates
02/03 22/06
05/09 15/11

Contact
bal@enfi.fr
01 57 44 81 71

Prix inter
800 € *

Lieu
Paris, Région Charenton

Prix intra
Sur demande

PRÉREQUIS

- Pas de pré-requis

OBJECTIFS

- Analyser la situation de l'emprunteur
- Comprendre son projet immobilier
- Maîtriser les différents types de prêts et garanties existantes dans le secteur bancaire

CONSEILLÉ AUX

- Tout professionnel de la banque et de l'immobilier

PÉDAGOGIE

- Supports documentaires, études de cas

ÉVALUATION

- Quiz

PROGRAMME

› L'emprunteur
Notions juridiques sur les régimes matrimoniaux
Les autres parties impliquées dans le prêt

› L'opération – l'achat dans le neuf
La vente en l'état futur d'achèvement
Le contrat de construction d'une maison individuelle
Les caractéristiques légales liées à une opération immobilière

› Les mécanismes du prêt immobilier
L'offre de prêt
Le tableau d'amortissement
Les différents taux
Les prêts privés et les prêts réglementés
Les différentes options liées au prêt immobilier
Les phases de mise en place d'un prêt immobilier

› La protection de l'emprunteur
Les lois de protection de l'emprunteur
Le traitement du surendettement

› Les garanties du prêt immobilier
Les garanties prises par la banque
Les assurances de prêt

› Les financements immobiliers
L'approche du risque par un banquier
Analyse des revenus et des charges

› L'approche commerciale du prêt immobilier
Le calcul d'une enveloppe financière
Cas pratiques

› Monter un dossier de prêt immobilier
Les pièces constitutives du dossier

* «Opération exonérée de TVA en application des dispositions de l'article 261 4.4°a du CGI»

FI07-1

VENDRE UN LOGEMENT EN ACCESSION

Présentiel



7h	INTER INTRA
Dates Sur demande	**Prix inter** 500 € *
Lieu Paris, Région Charenton	400 € * (Adhérent FPI)
Contact bal@enfi.fr 01 57 44 81 71	**Prix intra** Sur demande

En partenariat avec la FPI



PRÉREQUIS

- Connaissance du crédit immobilier

OBJECTIFS

- Comprendre les mécanismes du prêt immobilier
- Connaître et comprendre les différentes aides financières et fiscales en accession

CONSEILLÉ AUX

- Commerciaux de la promotion immobilière

PÉDAGOGIE

- Exposé, supports documentaires, études de cas

ÉVALUATION

- Quiz

PROGRAMME

› Les mécanismes du prêt immobilier
Période de pré-financement (construction)
Les types de remboursement
Les différents taux
Le tableau d'amortissement
Les garanties et assurances du prêt
Les lois de protection du consommateur

› Les aides financières et fiscales en accession
Les prêts réglementés : PAS, PC, PTZ+, PEL
Les prêts aidés : Prêt Action Logement (1% patronal), prêt aidé d'une collectivité locale
La TVA : Fiscalité

Cas pratiques

* «Opération exonérée de TVA en application des dispositions de l'article 261 4.4°a du CGI»

FI37-2

VENDRE UN LOGEMENT EN INVESTISSEMENT



Présentiel

7h	INTER INTRA
Dates Sur demande	**Prix inter** 500 € * 400 € * (Adhérent FPI)
Lieu Paris, Région Charenton	
Contact bal@enfi.fr 01 57 44 81 71	**Prix intra** Sur demande

En partenariat avec la FPI



PRÉREQUIS

- Connaissance du crédit immobilier

OBJECTIFS

- Clarifier le besoin du client en matière d'investissement
- Comprendre les mécanismes des différentes aides financières et fiscales en investissement locatif neuf
- Approfondir les mécanismes du prêt immobilier en investissement

CONSEILLÉ AUX

- Négociateurs en vente de logements neufs

PÉDAGOGIE

- Supports documentaires, études de cas

ÉVALUATION

- Quiz

PROGRAMME

› Spécificités & environnement patrimonial du client

Contexte du client

- Objectifs : défiscalisation, constitution de patrimoine, préparation d'une retraite....
- Point d'attention : les régimes matrimoniaux & SCI

Les dispositifs réglementaires (fiscalité)

- SCPI : cadre général
- LMP/LMNP : cadre général
- Le dispositif PINEL

› Mécanismes du prêt investissement

Les différents financements

- Crédit in fine...

Financement et garantie spécifique de financement
Nantissement de contrat d'assurance-vie..

Les spécificités du montage d'un dossier de financement (instructions, garanties, risques...)

› Études de cas

* «Opération exonérée de TVA en application des dispositions de l'article 261 4.4°a du CGI»

F127

PRÊT IMMOBILIER, APPROCHE COMMERCIALE

Présentiel



7h

INTER
INTRA

Dates
Sur demande

Lieu
Paris, Région
Charenton

Contact
bal@enfi.fr
01 57 44 81 71

Prix inter
700 € *

Prix intra
Sur demande





Ce programme propose une méthodologie pour appréhender toutes les étapes de l'entretien de vente et en faire un moment clef de l'expérience client. Il peut même intégrer, pour les entreprises qui le souhaitent, la saisie sur leur propre applicatif commercial...

Louis PILLON
Formateur Consultant



PRÉREQUIS

- Connaissance du crédit immobilier

OBJECTIFS

- Calculer l'enveloppe financière du client
- Acquérir la maîtrise des équilibres financiers d'une opération immobilière et de la constitution administrative d'un dossier de financement
- Connaître et savoir expliquer les différentes phases de mise en place d'un prêt

CONSEILLÉ AUX

- Tout professionnel de la banque et de l'immobilier

PÉDAGOGIE

- Exposé, supports documentaires, études de cas

ÉVALUATION

- Quiz

PROGRAMME

› Contexte de l'acquisition immobilière
Le contexte du financement immobilier
Le contexte réglementaire
Le processus de décision d'achat

› Les prêts immobiliers (rappel sommaire)
Les prêts bancaires, les prêts conventionnés, les prêts réglementés... (règles d'attribution, caractéristiques techniques...)

› Le calcul d'une enveloppe financière
Equilibre des revenus et charges du client
Le calcul de la mensualité maximum du client; montant du prêt principal et plan de financement

› La constitution du dossier de financement
Les pièces constitutives du dossier de financement
Les points de contrôle et lecture critique des pièces

› L'analyse d'un dossier de financement
L'approche du risque par le banquier

› Les phases de mise en place d'un prêt
L'offre de prêt
Le déblocage de fonds (dont calcul des intérêts intercalaires)
Vie du crédit (remboursement anticipé, relais, sinistres...)

* «Opération exonérée de TVA en application des dispositions de l'article 261 4.4°a du CGI»

DI10

VENTE EN L'ÉTAT FUTUR D'ACHÈVEMENT (VEFA)



Présentiel

7h	INTER INTRA
Dates 02/03/16 22/06/16 05/09/16 15/11/16 **Lieu** Paris, Région Charenton	**Contact** bal@enfi.fr 01 57 44 81 71 **Prix inter** 650 € * **Prix intra** Sur demande



La formation Vente en VEFA propose d'appréhender le cadre juridique et financier de ce type d'opération. Je partage mon expérience professionnelle avec les participants et veille à leur apporter une dimension opérationnelle du sujet. Pendant la journée ils auront également à faire l'étude de cas pratiques.

Hervé DINON
Formateur Consultant



PRÉREQUIS

- Connaissance du crédit immobilier

OBJECTIFS

- Connaître les caractéristiques du contrat de Vente en l'État Futur d'Achèvement (VEFA)
- Maîtriser les différentes composantes de son application aux biens d'habitation
- Identifier les grandes étapes du montage du dossier
- Anticiper les risques

CONSEILLÉ AUX

- Promoteurs immobiliers, Conseillers bancaires, Constructeurs de Maisons Individuelles

PÉDAGOGIE

- Supports documentaires, études de cas

ÉVALUATION

- Quiz

PROGRAMME

Champ d'application et différentes formes de vente

Le contrat préliminaire (avant-contrat ou contrat de réservation)
Le dépôt de garantie
L'échéancier de paiement et les déblocage de fonds
Les garanties
La notice descriptive
La VEFA précédée de la vente du terrain

› Le contrat de VEFA
Savoir le distinguer de la promesse de vente
Obligations des parties

› Modalités du dépôt de garantie

› Les obligations du vendeur
Livraison de l'immeuble
Garanties

› Les conditions suspensives du contrat

› Le financement
Financement de l'opération :
L'échéancier de paiement et le déblocage de fonds

* «Opération exonérée de TVA en application des dispositions de l'article 261 4.4°a du CGI»

F153

MONTAGE D'UNE OPERATION EN PRET SOCIAL LOCATION ACCESSION (PSLA)

Présentiel



7h

INTER
INTRA

Dates
03/02 24/05
15/09 22/11

Lieu
Paris, Région Charenton

Contact
bal@enfi.fr
01 57 44 81 71

Prix inter
600 € *

Prix intra
Sur demande





Le PSLA est un montage très particulier dont il faut bien apprécier et maîtriser chaque étape.
Mon expérience professionnelle à la fois dans le secteur bancaire et auprès des bailleurs sociaux me permet d'illustrer le propos de nombreux cas pratiques et d'apporter aux stagiaires une dimension opérationnelle à la formation.

Thérèse FORLI
Formateur Consultant



PRÉREQUIS

- Bonne connaissance du crédit immobilier

OBJECTIFS

- Comprendre les mécanismes du PSLA
- Identifier les particularités de montage d'une opération en PSLA (partie bailleur social et approche du candidat à la location accession)
- Appréhender les mécanismes de financements de l'opération

CONSEILLÉ AUX

- Promoteurs immobiliers, action Logement, bailleurs sociaux, secteur bancaire

PÉDAGOGIE

- Supports documentaires
- Études de cas

ÉVALUATION

- Quiz

PROGRAMME

› Maîtriser l'environnement professionnel
Connaître le marché immobilier et ses acteurs
Connaître l'environnement économique du secteur banque-assurance
Connaître le cadre règlementaire du secteur bancaire
Respecter l'environnement règlementaire du conseil en financement

› Le Cadre Général du PSLA
Les fondamentaux du dispositif
Les Parties prenantes d'une opération PSLA

› Les partenaires nécessaires pour monter une opération
Les collectivités locales
Le banquier
Le bailleur social

› Les Différentes phases du PSLA
Le déroulement d'une opération PSLA
Le contrat de location accession
La levée d'option

› Les Aspects Financiers du PSLA
Le financement
- de l'opérateur et les points spécifiques d'un bilan d'opération PSLA
- de l'acquéreur candidat à l'accession

› Focus sur un bilan d'opération PSLA
Présentation d'un cas concret d'opération PSLA

* «Opération exonérée de TVA en application des dispositions de l'article 261 4.4°a du CGI»

FI07

FONDAMENTAUX DU VIAGER, VENTE, FINANCEMENT

Présentiel



7h	INTER INTRA
Dates 28/01 22/06 08/09 01/12	**Contact** bal@enfi.fr 01 57 44 81 71
Lieu Paris, Région Charenton	**Prix inter** 700 € * **Prix intra** Sur demande

PRÉREQUIS

- Bonne connaissance du crédit immobilier

OBJECTIFS

- Connaître les solutions existantes de viager : la vente et le prêt
- Identifier la situation et les attentes des clients et proposer des solutions adaptées
- Maîtriser les mécanismes de la vente en viager

CONSEILLÉ AUX

- Agents immobiliers, conseillers en Gestion de Patrimoine, courtiers en crédits, conseillers bancaires

PÉDAGOGIE

- Exposé, supports documentaires, études de cas

ÉVALUATION

- Quiz

PROGRAMME

› Le Marché (tour d'horizon du marché, chiffres, public)
Patrimoine des ménages, les seniors, le viager immobilier

› Définitions du viager
Capital – taux de transformation
Les intervenants (débirentier, crédirentier)
L'aléa (espérance de vie – tables fiscales + tables de mortalité)
Types de rente : onéreux – gratuit

› Le viager immobilier : caractéristiques de l'Immobilier
Prix (correspondance au marché)
Démembrement
Réversibilité
Travaux, entretien du bien,..

› Aspects juridiques du viager immobilier
Viager libre : pleine propriété
Viager occupé : usufruit, droit d'habitation et d'usage
Viager et succession
Conditions de réalisation du viager
Prix : rente – bouquet
Pas de rescision pour lésion (pas d'annulation pour cause de spéculation sur la vie)
Acquisition par SCI – par incapables
Viager / donation déguisée (risques de requalification par le fisc)
Viager/ succession / donation

› Aspects fiscaux du viager immobilier

› Paiement de la rente
Garanties de paiement (cas d'annulation de la rente),Indexation

› Financement acquisition
Cas du bouquet (financement via un établissement financier)
Etablissement financiers (en tant qu'acheteur)
Comparaison viager / Prêt Viager Hypothécaire (PVH)
- Objectif = dégager des revenus
Exemples d'opérations en viager

* «Opération exonérée de TVA en application des dispositions de l'article 261 4.4°a du CGI»

CV33

ECO-PTZ INDIVIDUEL



E.Book / Classe virtuelle

7h INTRA

Dates
Sur demande

Contact
bal@enfi.fr
01 57 44 81 71

Prix intra
1 500 € *

Lieu
Paris, Région Charenton

PRÉREQUIS

- Connaissance du crédit immobilier

OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux de l'amélioration de la performance énergétique des logements anciens
- Maîtriser les conditions d'éligibilité de l'Eco PTZ individuel
- Maîtriser la mise en place du financement des travaux de rénovation du logement individuel par l'Eco PTZ

CONSEILLÉ AUX

- Administrateurs de biens, agents immobiliers, courtiers en crédits, conseillers bancaires

PÉDAGOGIE

- Supports documentaires

ÉVALUATION

- Quiz

PROGRAMME

Introduction
Contexte et objectifs de l'Eco PTZ individuel

› Mécanismes de l'Eco PTZ individuel
Les bénéficiaires
Les logements concernés
Les travaux éligibles
- Le bouquet de travaux
- L'amélioration de la performance énergétique
- Réhabilitation d'un système d'assainissement non collectif

› Objectifs de l'Eco PTZ

› Conditions d'éligibilité de l'Éco PTZ individuel
Bénéficiaires
Logements concernés
Les travaux concernés :
Le bouquet de travaux
L'amélioration de la performance énergétique globale minimale du logement
La réhabilitation de systèmes d'assainissement non collectif par des dispositifs ne consommant pas d'énergie.

› Modalités de financement de l'Eco PTZ (Montant, durée, assurances,…)

› Montage du dossier de crédit (pièces justificatives, formulaire devis, formulaire facture…)

› Cumul de l'Eco PTZ avec d'autres dispositifs d'aides

› Illustrations pratiques

* «Opération exonérée de TVA en application des dispositions de l'article 261 4.4°a du CGI»

F133

RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE DES COPROPRIÉTÉS : L'ECO-PTZ COPROPRIÉTÉS

Présentiel



7h INTRA

Dates
Sur demande

Contact
bal@enfi.fr
01 57 44 81 71

Prix inter
700 € *

Lieu
Paris, Région Charenton

Prix intra
Sur demande

PRÉREQUIS

- Connaissances fondamentales du crédit, connaissances de bases sur le fonctionnement des copropriétés

OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux de l'amélioration de la performance énergétique des logements anciens
- Maîtriser les conditions d'éligibilité de l'Eco PTZ copropriétés
- Comprendre l'environnement réglementaire de l'emprunteur
- Maîtriser la mise en place du financement des travaux de rénovation du logement copropriétés par l'Eco PTZ
- Connaître les dispositifs d'aides et de crédits complémentaires à disposition des copropriétaires

CONSEILLÉ AUX

- Professionnels d'administrateurs de biens

PÉDAGOGIE

- Supports documentaires

ÉVALUATION

- Quiz

PROGRAMME

› Objectifs de l'Eco PTZ copropriétés

› Approche réglementaire de L'Éco PTZ copropriétés (éligibilité et points d'attention spécifiques) :

- Bénéficiaire
  - L'emprunteur : syndic de copropriété
  - Nécessité d'attacher l'Eco PTZ au syndic de copropriété en fonction de la quote part de chaque copropriétaire
  - Vérification de la solvabilité : déclaration du syndic indiquant le taux d'impayé (ratio impayés/appels annuels à la fin de l'exercice)
  - Surveillance de trésorerie : l'obligation d'un compte bancaire séparé (réglementation Alur)
  - Règles de vote : l'éco PTZ est un engagement collectif d'intérêt général
- Les 3 types de syndic de copropriété concernés
- Les travaux éligibles à l'Eco PTZ copropriétés
  - Trois catégories de travaux éligibles à l'éco-PTZ copropriétés
  - Les travaux entrepris sur les parties communes d'un immeuble en copropriété, ainsi que les travaux d'intérêt copropriétés réalisés sur les parties privatives
  - Une seule action de travaux permet d'être éligible à l'éco-prêt copropriétés

› L'Eco PTZ copropriétés, une distribution encadrée

› L'Eco PTZ un financement réservé aux travaux réalisés par un professionnel RGE

› Les montants plafonds et la durée de remboursement de l'Eco PTZ

› Le montage du dossier de crédit (pièces justificatives, formulaire devis, formulaire facture…)

› Cumuler l'Eco PTZ avec d'autres dispositifs d'aides ou d'autres crédits

- L'Eco PTZ et le crédit d'impôt pour la transition énergétique (CITE)
- Les compléments financiers pour les autres travaux dans le logement du copropriétaire :
  - Le cumul avec l'éco-PTZ individuel
  - La prime d'aide à la rénovation thermique
  - Les aides locales
  - L'Anah ou Agence Nationale de l'Habitat
  - Le crédit à la consommation classique

› Pour vous professionnels : l'Eco PTZ une nouvelle source de PN

› Cas pratiques

* «Opération exonérée de TVA en application des dispositions de l'article 261 4.4°a du CGI»

EB01

FONDAMENTAUX DU MARCHE IMMOBILIER DES PARTICULIERS

E.book



60 mn

INTER
INTRA

Contact
bal@enfi.fr
01 57 44 81 71

Prix inter
120 € *

Prix intra
Sur demande

PRÉREQUIS

- Pas de prérequis

OBJECTIFS

- Acquérir une connaissance synthétique du marché immobilier français
- Identifier et connaître les principaux acteurs de ce secteur

CONSEILLÉ AUX

- Tout professionnel de la banque et de l'immobilier

PÉDAGOGIE

- Supports documentaires,
- Fiches techniques

ÉVALUATION

- Quiz

PROGRAMME

› Connaissance du marché immobilier

Définition et évolution historique du marché immobilier
Composition du marché immobilier
- Tertiaire privé
- Tertiaire public
- Résidentiel

Règles de l'offre et de la demande

Principaux indices du marché immobilier

› Les principaux acteurs du marché immobilier, leurs missions et leurs expertises (construction, négociation, gestion)

› Le financement du marché immobilier
Les acteurs du financement
Les crédits applicables à l'immobilier

* «Opération exonérée de TVA en application des dispositions de l'article 261 4.4°a du CGI»

FI17

FONCTIONNEMENT DE LA COPROPRIETE ET FINANCEMENT DES TRAVAUX

Présentiel



14h

INTER
INTRA

Dates
22-23/03
7-8/06
28-29/09
23-24/11

Lieu
Paris, Région Charenton

Contact
bal@enfi.fr
01 57 44 81 71

Prix inter
1 200 € *

Prix intra
Sur demande

PRÉREQUIS

- Aucun

OBJECTIFS

- Comprendre l'organisation d'une copropriété
- Identifier les règles de gestion d'une copropriété
- Maîtriser les règles de décision, d'organisation des travaux et de répartition des charges

CONSEILLÉ AUX

- Administrateurs de biens, agents immobiliers, conseillers bancaires

PÉDAGOGIE

- Exposé, supports documentaires, études de cas

PROGRAMME

L'organisation de la copropriété

La notion de lot, identification des parties privatives, parties communes et parties communes à jouissance privative.

Les différentes formes de syndicats : Les unions de syndicats, les syndicats secondaires…

Les acteurs de la copropriété : Le syndicat ,syndic et conseil syndical

Les droits et obligations des copropriétaires

Le règlement de copropriété

Les assemblées de copropriétaires :

- Les différentes formes d'assemblée (spéciales, extraordinaires, secondes lectures..)
- La préparation, tenue et procès-verbal
- Mise en exécution des décisions
- Les voies de recours contre les décisions d'assemblée

La gestion d'une copropriété

› Les ressources de la copropriété

La répartition des charges : Les différentes catégories de charges, répartition, modification (par voie d'assemblée ou judiciaire)

Le budget prévisionnel : distinction des provisions trimestrielles pour dépenses prévues au budget et des provisions pour travaux hors budget

Avance de trésorerie permanente

Le recouvrement des charges

› Les travaux dans l'immeuble en copropriété

Les travaux réalisés par le syndicat des copropriétaires (vote, financement, conditions d'exécution, accès aux parties privatives, indemnités éventuelles)

Travaux d'entretien, de mise en conformité, d'amélioration, travaux urgents…

Le cas particulier de la participation différée des travaux d'amélioration.

Le cas des travaux somptuaires.

Les travaux dits mixtes.

Les travaux d'intérêt collectif réalisés sur parties privatives (loi du 12 juillet 2010 dite Grenelle II).

Les travaux réalisés par les copropriétaires (travaux concernés, décision d'engager les travaux, procédure d'autorisation, recours)

› La mutation des lots de copropriété

Les obligations du syndic en cas de vente d'un lot : état daté, diagnostics…

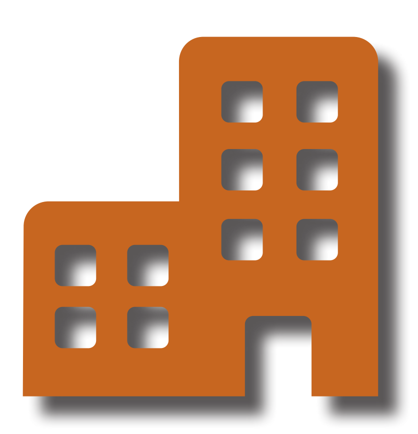
Les règles de répartition des charges courantes et des travaux entre vendeur et acquéreur.

Le recouvrement des sommes dues par le vendeur

* «Opération exonérée de TVA en application des dispositions de l'article 261 4.4°a du CGI»

Les Formations
Financement de l'immobilier corporate

L'ENFI a développé depuis son origine une gamme de formations dédiées au financement de l'immobilier corporate : financements courts et longs termes, financements immobiliers structurés, crédit bail immobilier.
Les intervenants sont des praticiens qui ont à cœur de partager leurs expériences et d'apporter ainsi aux stagiaires les éléments utiles pour contextualiser la formation à leur situation professionnelle.



F115

FINANCEMENT EN PARTENARIAT PUBLIC-PRIVÉ (PPP)

Présentiel



7h

INTER
INTRA

Dates
16/02 23/03
02/06 13/09

Lieu
Paris, Région Charenton

Contact
bal@enfi.fr
01 57 44 81 71

Prix inter
900 € *

Prix intra
Sur demande

PRÉREQUIS

- Notions de financement de l'immobilier corporate

OBJECTIFS

- Comprendre les principales caractéristiques du PPP
- Identifier les différents acteurs constitutifs du modèle économique du PPP, leur rôle et leurs spécificités
- Identifier les différents modes de montage financier du PPP

CONSEILLÉ AUX

- Collectivités locales, directeurs immobiliers, directeurs financiers, promoteurs immobiliers, banques

PÉDAGOGIE

- Analyse, méthodologie, documentation, études de cas

PROGRAMME

› PPP : définition et caractéristiques
Définition et caractéristiques
Marché des PPP
Application des PPP
Exemple

› Présentation des montages juridico-financiers
Présentation PPP et Délégation de Service Public (DSP)
Place du PPP dans l'ordre juridique
Caractéristiques et champs des contrats
Modèle économique
Modes de montages

› Analyses de risques : matrice de risques
Principes
Phase de conception / construction
Phase d'exploitation / maintenance

› Rôles des conseillers techniques
Montages qui fonctionnent et les autres
Les succès et les échecs
Enseignements à tirer

› Processus juridique
La durée
Les étapes

› PPP et autres financements
PPP et financements corporate
PPP et financement public

* «Opération exonérée de TVA en application des dispositions de l'article 261 4.4°a du CGI»

F103

CRÉDIT-BAIL IMMOBILIER (CBI)

Présentiel



14h	INTER INTRA
Dates 1-2/03 30-31/05 6-7/09 28-29/11 **Lieu** Paris, Région Charenton	**Contact** bal@enfi.fr 01 57 44 81 71 **Prix inter** 1 200 € * **Prix intra** Sur demande

PRÉREQUIS

- Bonne connaissance du crédit immobilier long terme

OBJECTIFS

- Comprendre les fondements du crédit-bail
- Connaître l'encadrement juridique de ce type d'opération
- Maîtriser les aspects financiers relatifs au montage d'une opération de crédit-bail
- Connaître le régime fiscal du CBI

CONSEILLÉ AUX

- Directeurs immobilier, directeur financier, chargés de clientèle entreprises (Banque)

PÉDAGOGIE

- Exposés, études de cas, analyses de situation

PROGRAMME

› Présentation générale du fonctionnement d'une opération de CBI
La situation fiscale du crédit-preneur
Examen d'une matrice de proposition de CBI
Examen d'une proposition de CBI à partir d'un cas réel

› Les conséquences de la cession d'un contrat
Le régime fiscal applicable en cas d'acquisition des droits d'un précédent crédit-repreneur
Les conséquences de la levée d'option
Comparatif crédit/CBI pour une entreprise à l'IS
La situation fiscale du crédit-bailleur

› Le traitement des subventions
Les opérations réalisées dans le cadre de SCI
Comparatif crédit/CBI pour une SCI non assujettie à l'IS/assujettie à l'IS
Les modalités d'application des droits d'enregistrement
Le lease-back : intérêt de l'opération

* «Opération exonérée de TVA en application des dispositions de l'article 261 4.4°a du CGI»

FI16

FINANCEMENT D'UNE OPERATION DE PROMOTION IMMOBILIERE

Présentiel



14h

INTER
INTRA

Dates
2-3/02
12-13/04
01-02/06
12-13/10

Lieu
Paris, Région Charenton

Contact
Bal@enfi.fr
01 57 44 81 71

Prix inter
1 600 € *

Prix intra
Sur demande

PRÉREQUIS

- Notions de financement immobilier corporate

OBJECTIFS

- Identifier les spécificités juridiques et fiscales liées au montage des opérations de promotion
- Maîtriser les caractéristiques techniques du montage financier d'une opération de promotion immobilière
- Comprendre et maîtriser les étapes liées au contrôle et au suivi des risques liés à ces opérations

CONSEILLÉ AUX

- Promoteurs immobiliers, banques

PÉDAGOGIE

- Exposés, analyses de situations, études de cas

PROGRAMME

› Contexte actuel du marché de la promotion immobilière
Rappel historique
Renouvellement des acteurs
Évolution des pratiques
Situation actuelle, point d'actualité

› Analyse du risque, principes et méthodologie
Les différents types d'intervenants
La connaissance du promoteur
L'appréciation de l'opération à financer ou à garantir
La détermination des modalités d'intervention
Le financement corporate
La tarification bancaire

› Caractéristiques des concours, contractualisation
Cadre juridique de l'opération
Principaux items : objet, montant, durée, conditions financières, conditions de mise en force
Garanties réelles
Garanties personnelles et notion de recours

› Développement et financement des actifs tertiaires
Rappel des méthodes et valorisation des actifs tertiaires
Focus programmes de bureaux
Focus locaux commerciaux

› Montages et prises de risques
« Point de vue du banquier »

TEMOIGNAGE



Le formateur maîtrise parfaitement son sujet, les supports mis à disposition sont très complets. La technicité de la formation est un point très positif.

Samira O.



* «Opération exonérée de TVA en application des dispositions de l'article 261 4.4°a du CGI»

FI02

FINANCEMENTS IMMOBILIERS STRUCTURES

Présentiel



14h — INTER / INTRA

Dates
20-21/01
11-12/05
4-5/10
5-6/12

Lieu
Paris, Région Charenton

Contact
bal@enfi.fr
01 57 44 81 71

Prix inter
1 600 € *

Prix intra
Sur demande

PRÉREQUIS

- Notions de financement de l'immobilier corporate

OBJECTIFS

- Connaître le marché des financements immobiliers structurés:
- Comprendre les différentes techniques de financement d'acquisition d'actifs immobiliers (acquisition directe ou indirecte)
- Maîtriser le cadre juridique et fiscal lié aux financements immobiliers structurés
- Faire le lien entre la structuration et les contraintes des clients et du marché

CONSEILLÉ AUX

- Directeurs immobiliers, directeurs financiers, responsables risques, banque, responsables clientèle

PÉDAGOGIE

- Exposés, analyses de situations, études de cas

PROGRAMME

› Contexte actuel du marché de la promotion immobilière
Rappel historique
Renouvellement des acteurs
Évolution des pratiques
Situation actuelle, point d'actualité

› Contexte et évolution du marché
L'évolution des financements immobiliers structurés : marché, acteurs, produits
L'évolution de l'environnement réglementaire
L'évolution de l'environnement fiscal

› Intervenants et modes de financements
Investisseurs et nouveaux véhicules d'investissement (fonds d'investissement, institutionnels, foncières…)
Corporate

› Les mécanismes des différentes techniques de structuration
Financement hypothécaire / non hypothécaire
Financement d'acquisition « type LBO »
Financement d'acquisition de portefeuille d'immeubles/sociétés
Sale and lease-back
Titrisation

› L'approche risque
Montages et risques associés
Prévention et contrôle des risques

TEMOIGNAGE



La formation m'a permis de comprendre le marché du financement immobiliers structurés. De plus, le formateur est professionnel et dynamique.

Bertrand G.



* «Opération exonérée de TVA en application des dispositions de l'article 261 4.4°a du CGI»

Les Formations
Expertise, Droit, Réglementation...

L'ENFI présente une offre large de programmes dédiés au droit immobilier, à l'expertise, à la valorisation des actifs immobiliers. Les formations sont réalisées par des praticiens à même d'enseigner les fondamentaux théoriques mais surtout de transmettre la méthodologie pour leur mise en pratique dans un contexte professionnel.





EI03

EVALUATION ET VALORISATION D'UN PATRIMOINE IMMOBILIER



Présentiel

14h — INTER / INTRA

Dates
16-17/03
22-23/06
27-28/09
23-24/11

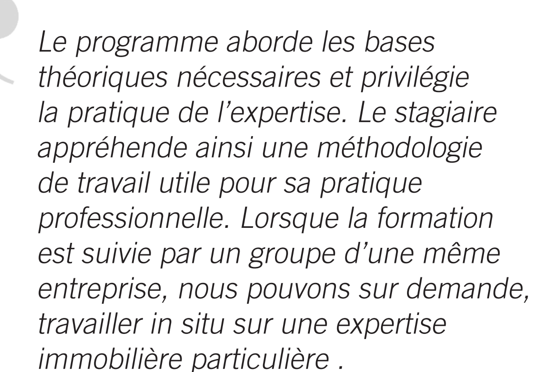
Lieu
Paris, Région Charenton

Contact
bal@enfi.fr
01 57 44 81 71

Prix inter
1 400 € *

Prix intra
Sur demande





Le programme aborde les bases théoriques nécessaires et privilégie la pratique de l'expertise. Le stagiaire appréhende ainsi une méthodologie de travail utile pour sa pratique professionnelle. Lorsque la formation est suivie par un groupe d'une même entreprise, nous pouvons sur demande, travailler in situ sur une expertise immobilière particulière .



Olivier LAVAL
Formateur Consultant



PRÉREQUIS

- Aucun

OBJECTIFS

- Découvrir la démarche et les méthodes de l'expertise immobilière
- Relier gestion de patrimoine à la notion de valeur immobilière
- Intégrer la valeur immobilière dans la dimension du financement

CONSEILLÉ AUX

- Conseillers en gestion de patrimoine, directeurs immobiliers, directeurs financiers , experts comptables, conseillers clientèle bancaires

PÉDAGOGIE

- Exposés, supports documentaires, études de cas, témoignages

PROGRAMME

› Principales composantes de l'expertise
Évaluations / Expertises / Estimations
Notions juridiques : droit de la propriété, baux emphytéotiques, à construction…
Les conditions d'occupation : les baux d'habitation, les baux précaires, les conventions d'occupation, les baux Code civil, les baux commerciaux, les baux ruraux

› Notion de valeur
Valeur vénale, valeur locative, valeur d'usage…
Les facteurs influençant la valeur (situation, facteurs physiques, économiques, sociaux…)

› Méthodes simples d'expertise
Par comparaison, par le rendement, par sol et construction, par cash-flow…
Différence entre valeur vénale et valeur hypothécaire

Relation évaluation et financement immobilier

* «Opération exonérée de TVA en application des dispositions de l'article 261 4.4°a du CGI»

GI03

RÉUSSIR LES INVESTISSEMENTS IMMOBILIERS DANS LE SECTEUR MÉDICO-SOCIAL NON LUCRATIF PERSONNES ÂGÉES ET PERSONNES HANDICAPÉES



Présentiel

7h	INTER INTRA
Dates 12/01 05/04 26/09 26/09	**Contact** bal@enfi.fr 01 57 44 81 71
Lieu Paris, Région, Charenton	**Prix inter** 450 € * **Prix intra** Sur demande

PRÉREQUIS

- Connaissance du secteur médico-social

OBJECTIFS

- Identifier les impacts sur les stratégies immobilières et les modes de financement
- Appréhender les différentes méthodologies pour les mener à bien, partager des retours d'expériences

CONSEILLÉ AUX

- Directeurs d'EHPA (Etablissement d'Hébergement pour Personnes Agées), EHPAD (Etablissement d'Hébergement pour Personnes Agées Dépendantes)
- Représentants des conseils d'administration (Présidents, Trésoriers) d'établissements publics ou privés non lucratifs
- Représentants des autorités de compétence et de tarification, collectivités territoriales (CCAS)
- Acteurs du logement social, du secteur mutualiste

PÉDAGOGIE

- Exposés pédagogique, présentation de cas réels

PROGRAMME

› Cadre réglementaire et méthodologie de montage d'une opération immobilière

Cadre réglementaire médico-social

Autorisations

Plan pluri annuel d'investissement et campagnes budgétaires

Méthodologie de montage de dossier

- Dimensions à prendre en compte
- Partenaires à contacter
- Calendrier de réalisation

› Contraintes autour d'un projet du secteur personnes âgées ou handicapées

Les contraintes autour du Grenelle de l'environnement

Conséquences sur le projet architectural

Incidence sur le montant des investissements

› Définir et mener à bien sa politique immobilière

Les incitations à la réhabilitation, à l'extension

Méthodologie, point d'attention : cas réels

› Anticiper les impacts sur les modes de financement

Les financements sociaux

Eclairage sur les autres outils de financements

Cas pratiques : témoignages

Conclusion

* «Opération exonérée de TVA en application des dispositions de l'article 261 4.4°a du CGI»

EI08

ENJEUX IMMOBILIERS AUX MOMENTS CLES DE LA GOUVERNANCE DES ETABLISSEMENTS MEDICO-SOCIAUX : CREATION REHABILITATION, FUSION

Présentiel



7h	INTER INTRA
Dates 11/01 04/04 27/09 06/12	**Contact** bal@enfi.fr 01 57 44 81 71
Lieu Paris, Région, Charenton	**Prix inter** 450 € * **Prix intra** Sur demande

PRÉREQUIS

- Connaissance du secteur médico-social

OBJECTIFS

- S'approprier les enjeux immobiliers des établissements médico-sociaux
- Connaître les fondamentaux de la gouvernance immobilière
- Intégrer la dimension immobilière dans la définition des orientations stratégiques

CONSEILLÉ AUX

- Présidents, trésoriers, directeurs généraux, directeurs d'établissements, directeurs administratifs et financiers, responsables des affaires immobilières

PÉDAGOGIE

- Exposés pédagogiques, présentation de cas réels, partage d'expériences entre participants

PROGRAMME

› Cadre réglementaire : les autorisations nécessaires
Création d'un nouvel établissement
Réhabilitation d'un établissement existant
Fusion de structures gestionnaires et transfert des autorisations

› La démarche d'expertise
Méthodologie
Techniques d'expertise
Etat des lieux financier

› La sécurisation juridique
Dispositions statutaires
Précautions d'usage
Partenaires

› Anticiper les impacts sur les modes de financement
Les financements sociaux
Eclairage sur les autres outils de financements

› Les solutions de portage immobilier
Propriété
Location
Les partenaires appropriés pour chaque option

› Incidences sur l'exploitation et la tarification
Le plan pluriannuel d'investissement (PPI)
Les campagnes budgétaires
Méthodologie de montage de dossier

Conclusion

* «Opération exonérée de TVA en application des dispositions de l'article 261 4.4°a du CGI»



DI17

ACTUALITES DES BAUX COMMERCIAUX : INCIDENCE DE LA LOI PINEL



Présentiel

7h	INTER INTRA
Dates 03/02 01/06 30/09 15/12	**Contact** bal@enfi.fr 01 57 44 81 71
Lieu Paris, Région, Charenton	**Prix inter** 650 € * **Prix intra** Sur demande





Le programme fait le point sur l'actualité juridique et réglementaire et appréhende les pratiques en vigueur. L'objectif est que les stagiaires repartent avec une méthodologie à même de les aider dans la pratique de leur métier.

Ivan PASTERNATSKY
Formateur Consultant



PRÉREQUIS

- Connaissance de la réglementation jusqu'en 2010

OBJECTIFS

- Renforcer son expertise sur les baux commerciaux
- Connaître l'actualité de l'ensemble des questions relatives aux baux commerciaux
- Analyser les incidences des dernières décisions de jurisprudence
- Assimiler les nouvelles dispositions liées à la loi PINEL et en identifier les impacts

CONSEILLÉ AUX

- Directeurs immobiliers, directeurs financiers

PÉDAGOGIE

- Exposé, jurisprudence, travaux pratiques, questions-réponses

PROGRAMME

› L'environnement juridique et commercial des baux commerciaux : évolution du droit commun du bail

› Le champ d'application du statut et ses exclusions

› Les clauses du bail réglementées par le statut - interprétations des dispositions d'ordre public

› Les modifications forcées du bail

› La cession, le renouvellement du bail

› Les droits d'option et de repentir

› Les questions de procédures

› Les impacts du volet «baux commerciaux» de la Loi Pinel et leur application

* «Opération exonérée de TVA en application des dispositions de l'article 261 4.4°a du CGI»

DI16

LES BAUX COMMERCIAUX : RÉGLEMENTATION ET PRATIQUE

Présentiel



14h

INTER
INTRA

Dates
1-2/02
30-31/05
28-29/09
13-14/12

Lieu
Paris, Région, Charenton

Contact
bal@enfi.fr
01 57 44 81 71

Prix inter
1 500 € *

Prix intra
Sur demande

TEMOIGNAGE



La formation comporte de nombreuses références juridiques ainsi que des cas concrets pour une mise en pratique facilitée dans le monde professionnel. L'actualité récenté liée à la loi Pinel fait de ce stage une formation de qualité.

Stéphane P.



PRÉREQUIS

- Aucun

OBJECTIFS

- Respecter la maîtrise de toutes les étapes de vie du bail commercial et la nouvelle réglementation instaurées par la loi Pinel du 18/06/2014 et de la loi MACRON du 10/07/2015
- Acquérir la maîtrise de toutes les étapes de vie du bail commercial
- Prévenir le risque de contentieux, mesurer les incidences de la jurisprudence
- Connaître les aspects fiscaux liés aux baux commerciaux

CONSEILLÉ AUX

- Directeurs immobiliers, directeurs financiers, experts comptables

PÉDAGOGIE

- Exposés, supports documentaires, jurisprudence, éudes de cas

PROGRAMME

› Champ d'application du statut des baux commerciaux
Notion de destination des locaux
Aperçu des contraintes d'activités au sein des immeubles en copropriété

› Cadre juridique du bail commercial
Droits et obligations des parties
La fixation initiale du loyer, l'évolution du loyer en cours de bail puis lors du renouvellement

› Les évènements en cours de bail du patrimoine
L'extension et le changement d'activité
La sous location, la cession du bail, les conséquences de la vente de l'immeuble loué

› La résiliation anticipée du bail commercial
Le départ anticipé du locataire, la résiliation du bail, le sort du bail en cas de procédure collective

› L'arrivée du terme
Les options des parties,
Le renouvellement du bail, le refus de renouvellement par le bailleur

› La répartition des charges / redevances / taxes / impôts et des travaux

› Les baux dérogatoires et conventions d'occupation précaire

› La fiscalité des baux commerciaux
Le traitement fiscal des loyers : option TVA ou C.R.L.
Droit d'entrée, droit de bail

› Introduction au bail vert

* «Opération exonérée de TVA en application des dispositions de l'article 261 4.4°a du CGI»

EI05

ACTUALITÉS DU DROIT DE L'URBANISME

Présentiel



7h

INTER
INTRA

Dates	**Contact**
13/01 01/04 06/10 23/11	bal@enfi.fr 01 57 44 81 71
Lieu Paris, Région, Charenton	**Prix inter** 650 € * **Prix intra** Sur demande

PRÉREQUIS

- Bases du droit immobilier et Bases de l'Urbanisme

OBJECTIFS

- Identifier les implications essentielles de la réforme DUFLOT (loi « A.L.U.R ») et de la loi MACRON (dite « sur la croissance ») dans le cadre du droit de l'urbanisme
- Apprécier les nouvelles interactions entre les documents et les autorisations d'urbanisme
- Maîtriser les contours de l'obligation de contrôle et d'information du conseil immobilier/financier lors du montage d'une opération d'aménagement, de construction et/ou d'extension immobilière : quels risques appréhender ?

CONSEILLÉ AUX

- Collectivités locales, directeurs juridiques, acteurs du logement social, promoteurs immobiliers

PÉDAGOGIE

- Présentiel, Exposé, Jurisprudence, Travaux pratiques et Questions-réponses

PROGRAMME

› Evolution de la hierarchie generale des documents d'urbanisme (à jour de la loi « A.L.U.R »)
Au niveau national (SCOT / DTADD)
Au niveau local (PLUi / PLU / POS / Carte communales etc…)
Zoom sur l'évolution du droit de préemption urbain

› Evolution du regime des autorisations d'urbanisme (à jour de la loi « A.L.U.R)
Hiérarchie des quatre grandes familles d'autorisations d'urbanisme
Les certificats d'urbanisme et leurs conséquences
Chronologie d'une autorisation d'urbanisme
(à jour l'adaptation des délais d'instruction des autorisations en vertu du décret du 09/07/2015 et du rallongement temporaire de la durée de validité des autorisations selon le décret du 29/12/2014)
Evolution du régime des détachements parcellaires et transition avec le champ d'application réformé du lotissement

* «Opération exonérée de TVA en application des dispositions de l'article 261 4.4°a du CGI»

EI04

DROIT DE L'URBANISME : RÈGLES FONDAMENTALES ET RÉFORME DES AUTORISATIONS

Présentiel



14h — INTER / INTRA

Dates
11-12/01
30-21/03
08-09/06
4-5/10

Lieu
Paris, Région, Charenton

Contact
bal@enfi.fr
01 57 44 81 71

Prix inter
1600 € *

Prix intra
Sur demande

PRÉREQUIS

- Aucun

OBJECTIFS

Volet « Affectation/Usage »

- Maîtriser la rédaction d'un acte de vente ou de location
- S'approprier les modifications de l'article L.613-7 du Code de la Construction et de l'Habitation

Volet « Urbanisme »

- Identifier les implications de la Loi «ALUR») dans le cadre du droit de l'urbanisme
- Apprécier les interactions entre les documents et les autorisations d'urbanisme
- Comprendre les évolutions : SHOB, SHON, SP
- Respecter l'obligation de contrôle et d'information du conseil immobilier et financier sur les risques liés au montage d'une opération de construction et/ou d'extension immobilière

CONSEILLÉ AUX

- Directeurs juridiques, promoteurs

PÉDAGOGIE

- Exposé, Jurisprudence, Travaux pratiques et Questions-réponses

ÉVALUATION

- Étude de cas

PROGRAMME

› Préambule sur la réforme de l'affectation immobilière
Définitions juridiques et illustrations pratiques
Corrélation entre destination des biens au sens de l'article L 631-7 du C.C.H et destination des lieux au sens des baux commerciaux

› Hiérarchie générale des documents d'urbanisme (à jour du projet de loi « A.L.U.R »)
Au niveau national (SCOT / DTADD)
Au niveau local (PLUi / PLU / POS / Carte communales etc…)
Zoom sur les principaux droits de préemption

› Analyse de la réforme des autorisations d'urbanisme (à jour du projet de loi « A.L.U.R »)
Les certificats d'urbanisme et leurs conséquences
Hiérarchie des quatre grandes familles d'autorisations d'urbanisme
Chronologie d'une autorisation d'urbanisme (incluant l'adaptation des délais d'instruction des autorisations en vertu du décret du 09/07/2015 et du rallongement temporaire de la durée de validité des autorisations selon le décret du 29/12/2014)
Evolution du régime des détachements parcellaires
Transition avec le nouveau champ d'application du lotissement

* «Opération exonérée de TVA en application des dispositions de l'article 261 4.4°a du CGI»



LOI ALUR, LOI PINEL : ETAT DES LIEUX REGLEMENTAIRES

Classe virtuelle / E.book



1H30	INTER INTRA
Dates Sur demande	**Contact** bal@enfi.fr 01 57 44 81 71
Lieu Paris, Région, Charenton	**Prix inter** 450 € * **Prix intra** Sur demande

PRÉREQUIS

- Aucun

OBJECTIFS

- Cerner l'étendue des mesures proposées par le projet ALUR
- Percevoir les conséquences des modifications réglementaires
- Se sensibiliser aux impacts sur les métiers immobiliers et leurs clientèles

CONSEILLÉ A

- Tout professionnel de l'immobilier

PÉDAGOGIE

- Présentation didactique, remise d'un support numérique (ENFI book), questions/réponses

ÉVALUATION

- Quiz

PROGRAMME

› Contrôler le respect de la déontologie des professionnels de l'immobilier

› Combattre la crise du logement

› Proposer une garantie universelle contre les loyers impayés

› Mieux encadrer les relations locataires-propriétaires

› Reformer les copropriétés

› Lutter contre l'habitat indigne et améliorer l'accès au logement social

› Élaborer de nouvelles règles d'urbanisme intercommunales

* «Opération exonérée de TVA en application des dispositions de l'article 261 4.4°a du CGI»

DI06

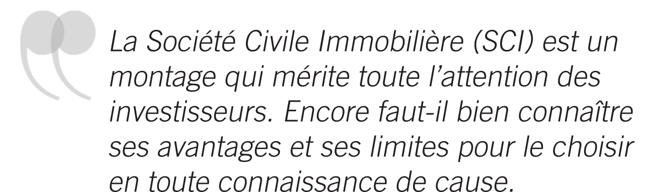
FONDAMENTAUX ET ACTUALITES DES SOCIÉTÉS CIVILES IMMOBILIÈRE (SCI)

Présentiel



7h	INTER INTRA
Dates 28/01 3/05 15/09 24/11	**Contact** bal@enfi.fr 01 57 44 81 71
Lieu Paris, Région, Charenton	**Prix inter** 650 € * **Prix intra** Sur demande





La Société Civile Immobilière (SCI) est un montage qui mérite toute l'attention des investisseurs. Encore faut-il bien connaître ses avantages et ses limites pour le choisir en toute connaissance de cause.

Lors de la formation j'aborde les aspects juridiques et financiers et apporte les retours d'expériences indispensables pour en appréhender la mise en oeuvre.

Alain CAMPS
Formateur Consultant



PRÉREQUIS

- Aucun

OBJECTIFS

- Actualiser et approfondir ses connaissances sur les aspects juridiques des SCI
- Identifier et analyser l'impact fiscal des montages de SCI
- Identifier les risques afférents aux spécificités de la SCI
- Connaître l'actualité de la SCI et ses impacts

CONSEILLÉ A

- Tout professionnel de l'immobilier

PÉDAGOGIE

- Documentation, étude de cas

ÉVALUATION

- Quiz

PROGRAMME

› Rappel - les Sociétés Civiles : définition, objectifs et catégories
Le cadre juridique de la SCI :
- Forme juridique et impacts ; statut ; objet social
- Capital social
- Associés ; apports
- Nature des biens détenus

› Fonctionnement de la SCI
Comptabilité
Financement ; compte courant associés

› La fiscalité de la SCI :
Choix : Impot sur les sociétés / Impot sur le revenu
Régime d'imposition (revenus fonciers, plus-values, acquisition / cession de parts)
TVA
Résultat fiscal- répartition et taxation des résultats
Impacts fiscaux pour associées et créanciers

› Focus sur différents points :
Les comptes courants d'associés et leur refinancement
Les SARL : spécificités et risques
Garanties : sûretés réelles (Hypothèque, nantissement, délégation) ; caution (personnel, hypothécaire)
Approche « bilantielle »

* «Opération exonérée de TVA en application des dispositions de l'article 261 4.4°a du CGI»



ASSET MANAGEMENT ET GESTION DE FONDS IMMOBILIERS

Présentiel



14h — INTER / INTRA

Dates
22-23/03
29-30/06
12-13/10

Lieu
Paris, Région, Charenton

Contact
bal@enfi.fr
01 57 44 81 71

Prix inter
1 500 € *

Prix intra
Sur demande

PRÉREQUIS

- Notion de mathématiques financières appliquées à l'immobilier

OBJECTIFS

- Appréhender l'immobilier comme classe d'actifs
- Comprendre les stratégies de gestion des actifs immobiliers
- Maîtriser la démarche et les techniques de gestion des fonds immobiliers

CONSEILLÉ AUX

- Directeurs immobiliers, directeurs financiers

PÉDAGOGIE

- Exposés, exemples, étude d'un dossier complex, questions-réponses

PROGRAMME

› L'immobilier comme classe d'actifs :
Attractivité et caractéristiques de l'investissement en immobilier
Besoins, profils et attente des investisseurs
Rentabilité et risques des investissements
Modes d'investissement

› La stratégie et démarche de gestion des actifs immobiliers :
Stratégie de l'investissement et agrément AMF
Levée de fonds
Acquisition / organisation / cession
Property management et facility

Les supports de la gestion des actifs immobiliers

Véhicules d'investissements non cotés :
Sociétés Civiles Immobilières (SCI), Sociétés Civiles de placements immobiliers (SCPI), Organismes de Placement Collectif Immobilier (OPCI)

Investissement cotés : Foncières, Sociétés d'Investissement Immobilier Cotées (SIIC), produits dérivés sur indices
Private equity immobilier

* «Opération exonérée de TVA en application des dispositions de l'article 261 4.4°a du CGI»

Les Formations Diplômantes, Habilitantes, Certifiantes

L'ENFI enrichit chaque année ses parcours et propose aujourd'hui des formations diplômantes, certifiantes, ou habilitantes pour les IOBSP. Ces formations sont dispensées par l'ENFI en propre ou en partenariat avec des organismes de formation reconnus comme Elegia.



EXECUTIVE MASTER
STRATEGIE & FINANCE DE L'IMMOBILIER





Ce parcours s'adresse à des cadres du secteur immobilier ou financier souhaitant élargir leur vision des problématiques financières liées à l'immobilier

Le public

- Cadres exerçant dans le secteur de la banque ou de l'assurance
- Cadres du secteur immobilier, financier
- Professionnels appelés à s'orienter vers le secteur immobilier

Les objectifs de la formation

- Appréhender le contexte de financiarisation de l'immobilier sous différents aspects : économique, politique, stratégique…
- Renforcer sa compréhension et son analyse de l'environnement immobilier par des apports en urbanisme, en sociologie, en sciences politiques
- Maîtriser les concepts et les mécanismes économiques et financiers liés à l'immobilier, en identifier leurs impacts
- Élargir sa vision de l'immobilier en intégrant les problématiques financières à l'international
- Acquérir une vision globale de la conduite de projets en financement immobilier
- S'approprier les éléments de la chaîne de valeur en finance de l'immobilier (particuliers et corporate)

Les modalités pratiques

- 35 jours sur 11 mois
- 3 à 4 jours par mois
- Prix : 18 500 €*

EXECUTIVE MASTER STRATÉGIE & FINANCE DE L'IMMOBILIER

Un parcours validé par l'obtention de deux certificats et la soutenance d'un mémoire

durée totale de la formation : 35 jours

PARCOURS CERTIFIANT SCIENCES PO

POLITIQUES URBAINES ET PROJETS IMMOBILIERS
15 jours (120 heures)

+

PARCOURS CERTIFIANT ENFI**

FINANCEMENT DE L'IMMOBILIER DES PARTICULIERS
20 jours (140 heures)

OU

FINANCEMENT DE L'IMMOBILIER CORPORATE
20 jours (140 heures)

+

SOUTENANCE DE MÉMOIRE DEVANT UN JURY SCIENCES PO - ENFI

=

EXECUTIVE MASTER STRATÉGIE & FINANCE DE L'IMMOBILIER

**Détail des programmes P6 et 7

« POLITIQUES URBAINES ET PROJETS IMMOBILIERS »



- *Des apports académiques et scientifiques délivrés par Sciences Po*
- *Une ouverture sur des disciplines telles que l'urbanisme, la sociologie et les sciences politiques*
- *Une vision globale de la politique de la ville et des territoires et son impact sur les marchés immobiliers*

PROGRAMME

› ECONOMIE ET STRATEGIE

Marchés de l'immobilier
Economie urbaine
Transformations des grandes villes mondiales
Financement des grands projets en région parisienne
Immobilier : un produit financier
Faillites immobilières : analyse socio-économique
Stratégie d'entreprise : business game, alliances, compétition entre acteurs du marché de l'immobilier

› URBANISME ET GOUVERNANCE URBAINE

Histoire de la planification urbaine et des règles de l'urbanisme à Paris et Bruxelles
Droit de l'urbanisme
Politique de la ville : démolition / reconstruction, financement de projets
Acteurs de marché et développement urbain
Ville : riques, conflits, illégalité(s)
Villes nouvelles et éco-quartiers

› IMMOBILIER A L'INTERNATIONAL

Marché européen de l'immobilier
Développement immobilier dans les grandes métropoles asiatiques
Economie de l'immobilier londonien
Acteurs du financement de l'immobilier londonien
Impacts des J.O, nouveaux projets urbains (Cross Rail Experience)

OBJECTIFS

- Comprendre le contexte économique et stratégique de l'immobilier en France
- Appréhender les mutations des politiques de la ville et de l'urbanisme
- Disposer d'une ouverture de l'immobilier à l'international

PÉDAGOGIE

- Apports didactiques
- Travaux pratiques collectifs
- Echanges et débats

ÉVALUATION

- Note professionnelle

MODALITÉS PRATIQUES

- 20 jours, 2 jours par mois

PRIX

- 13 500 €*
  Certificat seul hors Executive Master

* «Opération exonérée de TVA en application des dispositions de l'article 261 4.4°a du CGI»

« FINANCEMENT DE L'IMMOBILIER CORPORATE »



- *Un parcours destiné à développer les compétences des managers de la finance ou de l'immobilier d'entreprise, des secteurs privés ou publics permettant de renforcer la compréhension des impacts de la financiarisation de l'immobilier*
- *Un développement de l'expertise liée aux financements corporate*

PROGRAMME

› ENVIRONNEMENT DU FINANCEMENT DE L'IMMOBILIER

Marchés immobiliers et financements
Fondamentaux économiques, financiers et fiscaux
Fondamentaux des financements immobiliers structurés
Commercialisation des financements corporates
Valorisation des actifs immobiliers

› FINANCEMENT IMMOBILIER CORPORATE PRIVÉ

Financement d'une opération de promotion
Financement des investisseurs
Gestion d'actifs financiers immobiliers

› FINANCEMENT IMMOBILIER CORPORATE PUBLIC

Financement du logement social
Financement du secteur public territorial
Financement en partenariat pulic-privé

› MANAGEMENT DES ÉQUIPES ET DES PROJETS

Diriger, prendre des décisions, organiser
Motiver les collaborateurs et favoriser la coopération
Manager les projets
Innover et conduire le changement

OBJECTIFS

- Comprendre l'environnement du financement de l'immobilier corporate : réglementation, fiscalité
- Maîtriser les techniques des financements corporate privé et public
- Identifier et prévenir les risques de ces opérations de financement
- Utiliser les techniques d'ingénierie et de structuration de financement propres aux actifs immobiliers
- Maîtriser les règles d'investissements et savoir gérer les fonds d'actifs financiers immobiliers

PÉDAGOGIE

- Apports didactiques
- Travaux pratiques collectifs, revues de projets personnalisées
- Mises en situation

EVALUATION

- Examen final (examen écrit, présentation de projet à l'oral)

MODALITÉS PRATIQUES

- 20 jours, 2 jours par mois

PRIX

- 9 000 €*
  Certificat seul hors Executive Master

« FINANCEMENT DE L'IMMOBILIER DES PARTICULIERS »



- *Une formation destinée à développer les compétences des managers en financement immobilier des particuliers*
- *Des expertises permettant de renforcer la maîtrise du métier dans ses aspects économiques, juridiques et commerciaux*
- *Un développement des compétences techniques, méthodologiques et comportementales*

PROGRAMME

› FINANCE DE L'IMMOBILIER

Marchés immobiliers et financements
Fondamentaux économiques, financiers et fiscaux
Valorisation des biens immobiliers
Fondamentaux des financements immobiliers structurés
Commercialisation et finance

› MONTAGES FINANCIERS COMPLEXES

Analyse financière
Fiscalité du particulier
Droit patrimonial
Risques du financement
Opérations suspectes
Études de cas

› DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL & PILOTAGE D'UN CENTRE DE PROFIT

Pilotage commercial
Développement de la performance
Étude de cas

› MANAGEMENT DES ÉQUIPES ET DES PROJETS

Diriger, prendre des décisions, organiser
Motiver les collaborateurs et favoriser la coopération
Manager les projets
Innover et conduire le changement

OBJECTIFS

- Décliner les orientations stratégiques dans un plan d'action global
- Assurer le développement commercial de son unité
- Piloter la performance de son unité
- Maîtriser le montage de financements complexes
- Garantir la sécurisation et la conformité des financements

PÉDAGOGIE

- Apports techniques,
- Travaux pratiques collectifs, revues de projets personnalisées
- Mises en situation

EVALUATION

- Examen final (examen écrit, présentation de projet à l'oral)

MODALITÉS PRATIQUES

- 20 jours, 2 jours par mois

PRIX

- 9 000 €*

Certificat seul hors Executive Master

* «Opération exonérée de TVA en application des dispositions de l'article 261 4.4°a du CGI»

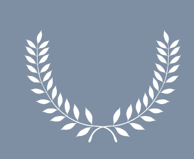
Les autres certificats professionnels ENFI

Une gamme complémentaire de certificats spécialisés pour experts en financements immobiliers

CSFIP1011

CONSEILLER SPÉCIALISÉ EN FINANCEMENT IMMOBILIER DES PARTICULIERS

Présentiel / E.book / E.learning



21 jours — INTER / INTRA

Dates	Contact
15 / 09 / 15	bal@enfi.fr 01 57 44 81 71
Prix inter	**Prix intra**
7 500 € *	Sur demande

PRÉREQUIS

- Bac +2 ou expérience professionnelle

OBJECTIFS

- Comprendre le fonctionnement du secteur banque-assurance sous ses aspects économiques et réglementaires
- Maîtriser les aspects économiques financiers et juridiques de la relation client
- Maîtriser les techniques de financement du particulier
- Identifier et gérer les risques sous leurs aspects réglementaires et déontologiques (vigilance, conseil)

CONSEILLÉ AUX

- Directeurs immobiliers. Directeur d'Agence bancaire. Attaché, Chargés, Conseillers ou Gestionnaires de clientèle bancaires. Conseillers commercial ou financiers

PÉDAGOGIE

- Exposés, travaux pratiques, E-learning, E-book

ÉVALUATION

- Examen écrit et oral

PROGRAMME

Un parcours destiné à toute personne du secteur bancaire souhaitant évoluer vers un métier centré sur le financement immobilier du particulier qu'il soit au front, middle ou back office.

Cette formation permet l'appropriation et la bonne compréhension de l'ensemble de la chaîne de valeur du crédit immobilier au travers de l'enseignement de techniques juridiques, financières, fiscales et commerciales.

1. Maîtriser l'environnement professionnel

- Connaître le marché immobilier et ses acteurs
- Connaître l'environnement économique du secteur banque-assurance
- Connaître le cadre réglementaire du secteur bancaire
- Respecter l'environnement réglementaire du conseil en financement

2. Répondre aux besoins de financement des particuliers

- Découvrir le client, identifier sa situation familiale et patrimoniale
- Analyser la situation financière du particulier
- Connaître la gamme des produits bancaires proposés à la clientèle particuliers
- Comprendre l'opération immobilière du client
- Maîtriser les techniques de financement des projets immobiliers des particuliers
- Maîtriser le processus de vente

3. Traiter et suivre les dossiers crédits des particuliers

- Monter et instruire le dossier de crédit selon le type d'opération
- Mettre en place les offres de prêt
- Traiter les événements de la relation client.
- Gérer les actions de recouvrement

4. Gérer l'approche client et prescripteur

- L'approche marketing
- Le processus de vente BtoC
- Le processus de vente BtoB

PARCOURS

UNITE 1 - 3.5 JOURS
Maitriser l'environnement professionnel

UNITE 2 - 10.5 JOURS
Répondre aux besoins de financement des particuliers



UNITE 3 - 3 JOURS
Traiter des suivre les dossiers de crédits



UNITE 4 - 3 JOURS
Gérer l'approche client et prescripteur



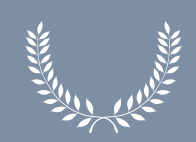
Entrainement et Evaluation

* «Opération exonérée de TVA en application des dispositions de l'article 261 4.4°a du CGI»

CSFIPVAE01

CERTIFICATION DE CONSEILLER SPECIALISE EN FINANCEMENT DE L'IMMOBILIER DU PARTICULIER

Par la VAE (Validation des acquis de l'expérience)



3 jours	INTER INTRA
Dates	**Contact**
30/06	bal@enfi.fr 01 57 44 81 71
Prix inter	
700 €* validation seule	1 500 €* avec accompagnement
Prix intra	Sur demande

LES ÉTAPES DE LA DÉMARCHE VAE

La Validation des Acquis de l'Expérience (VAE) s'adresse à tout professionnel en maîtrise de son métier grâce à son expérience professionnelle et qui souhaite obtenir un diplôme en lien avec ses compétences.

Avec le dispositif de la VAE, il est possible d' obtenir une certification professionnelle.

Une demande de VAE nécessite de remplir certaines conditions dont un minimum de 3 années cumulées d'expérience dans le domaine considéré.

LES ÉTAPES DE VAE

Rendez-vous d'information conseil > **Demande de recevabilité** > **Accompagnement (optionnel)**



Validation des compétences



L'ACCOMPAGNEMENT A LA VAE

> Vous souhaitez un accompagnement dans votre démarche

- Vous êtes suivi par un professionnel de l'accompagnement et un professionnel du financement de l'immobilier
- Vous êtes aidé dans la constitution et la présentation du dossier de validation
- Vous bénéficiez du regard de professionnels sur le dossier que vous constituez et de leurs conseils
- Vous bénéficiez d'un entraînement

* «Opération exonérée de TVA en application des dispositions de l'article 261 4.4°a du CGI»

CSFIP1011

DEVELOPPER SON AGENCE DE COURTAGE
Certification professionnelle de Conseiller Spécialisé en Financement Immobilier du Particulier

Présentiel / E.book / E.learning



3 jours — INTER / INTRA

Dates
du 8 au 10/06 + 27/06
ou du 28 au 30/09 + 17/10

Contact
bal@enfi.fr
01 57 44 81 71

Lieu
Paris, Région, Charenton

Prix inter
1 800 € *

PRÉREQUIS

- Habilitation IOBSP Niveau I

OBJECTIFS

- Analyser et mobiliser les éléments clés du développement commercial d'une activité de financement immobilier
- Réaliser des bilans et reportings afin d'optimiser l'activité

CONSEILLÉ AUX

- Courtiers

PÉDAGOGIE

- Exposés, supports documentaires, études de cas

ÉVALUATION

- Oral devant jury donnant délivrance à la certification

PROGRAMME

Vous êtes courtier et vous souhaitez mettre en place et maîtriser les outils de développement et de pilotage de votre activité commerciale. Pour cela l'ENFI propose un Parcours « Développer son agence de courtage » composé de trois modules complémentaires à la formation IOBSP Niveau 1.

› Développement commercial (1j)
L'analyse du potentiel de son environnement
L'optimisation de la relation client et du partenariat
La posture et la technique commerciales du courtier
Les situations de négociation

› Organisation et rentabilité de l'activité (1j)
Les éléments constitutifs de la rentabilité
La mesure de la rentabilité
Le développement de la rentabilité de son activité
Les évolutions de l'environnement et la rentabilité

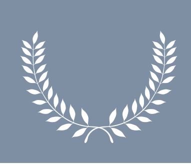
› Optimisation de l'activité et reporting (1j)
L'analyse et le diagnostic de l'activité
Les objectifs et le plan d'action
Le suivi et les indicateurs de performance
Le reporting de l'activité

* «Opération exonérée de TVA en application des dispositions de l'article 261 4.4°a du CGI»

CSFIP1011

EXPERT EN FINANCEMENT DE L'IMMOBILIER CORPORATE

Présentiel



21 jours

INTER
INTRA

Dates
15/01/16

Contact
bal@enfi.fr
01 57 44 81 71

Lieu
Paris, Région, Charenton

Prix inter
8 500 € *

PRÉREQUIS

- Connaissance de l'immobilier et de son financement

OBJECTIFS

- Comprendre l'environnement du financement immobilier corporate : aspects juridiques, fiscaux, financiers, commerciaux
- Utiliser les techniques d'ingénierie et de structuration de financement propres aux actifs immobiliers
- Maîtriser les règles d'investissements en immobilier, de valorisation et de gestion des fonds immobiliers
- Maîtriser les techniques de financement de l'immobilier des secteurs privés et publics

CONSEILLÉ AUX

- Directeurs et Conseillers clientèle corporate, Responsables d'opérations immobilières

PÉDAGOGIE

- Apports didactiques, études de projets et de dossiers, revues de projets, mises en situations

ÉVALUATION

- Examen écrit et oral, travaux à réaliser en intersession

PROGRAMME

Ce cycle d'expertise, opérationnel et très complet permettra à tout professionnel d'intégrer dans son métier, dans ses pratiques, les évolutions et implications financières liées à l'immobilier.

ENVIRONNEMENT DU FINANCEMENT CORPORATE

Module 1 - Fondamentaux économiques, financiers et fiscaux

Point marché, indices immobiliers, acteurs du marché immobilier et classes d'actifs
Analyse financière et maths financières appliquées à l'immobilier, fiscalité, droit de l'immobilier

Module 2 - Commercialisation des financements corporate

Représentation de son établissement auprès de ses clients et partenaires
Relation client et techniques de commercialisation
Prévention des risques commerciaux

Module 3 - Valorisation des actifs immobiliers

Facteurs de la valeur d'un bien immobilier
Méthodes d'expertise : comparaison, capitalisation des revenus…
Valorisation de biens spécifiques et complexes
Mise en situation d'évaluation d'un bien /patrimoine immobilier

FINANCEMENT IMMOBILIER CORPORATE PRIVE

Module 4 - Financement d'une opération de promotion immobilière

Contexte de la promotion immobilière
Principes et méthode, analyse du risque
Caractéristiques des concours, contractualisation
Montage et analyse de risques
Approche commerciale
Études de cas

Module 5 - Financement long terme et crédit-bail immobilier

Contexte du financement long terme
Opérations d'investissement et techniques de financement long terme
Techniques de financement en CBI (Crédit Bail Immobilier)
Études de cas

Module 6 - Les contrats, les garanties, le risque

Opérations contractuelles et suivi des contrats
Garanties liées à la personne morale - Garanties liées à l'immeuble
Gestion des événements liés au contrat – suivi du risque
Défaut de paiement : recouvrement et contentieux
Examen de dossiers

* «Opération exonérée de TVA en application des dispositions de l'article 261 4.4°a du CGI»

FINANCEMENT IMMOBILIER CORPORATE PUBLIC

Module 7 - Financement du logement social

Marché et acteurs du logement social et de l'économie sociale
Financement des opérations du logement social
Financement des opérations liées à l'économie sociale
Études de cas

Module 8 - Financement du Secteur Public Territorial (SPT)

Marché du SPT en France, enjeux et perspectives
Opérations de financement et principes de rémunération
Gestion dynamique de dettes
Examen de dossiers

Module 9 - Financement du Secteur Public Territorial

Caractéristiques et marché des PPP (Partenariat Public-Privé)
Présentation des montages juridico-financiers
Conditions de réussite : les montages qui fonctionnent
PPP et autres financements
Études de cas

FINANCEMENTS IMMOBILIERS STRUCTURÉS ET SYNDICATION

Module 10 - Les financements immobiliers structurés

Marché, contexte réglementaire et fiscal, acteurs, problématique de recours aux financements immobiliers structurés
Principaux véhicules d'investissement : fonctionnement et risques
Techniques de financement : schémas, termes et conditions, optimisation

Module 11 - Le refinancement des prêts immobiliers

Titrisation immobilière
Obligations foncières
ABS (Asset-Backed Security) : CMBS (Commercial Mortgage-Backed Security)

Module 12 - La syndication et prêteurs alternatifs

Contexte de la syndication des financements immobiliers
Méthodes et techniques de syndication
Approche et démarche des prêteurs alternatifs (assureurs, fonds de dettes)

GESTION DE FONDS IMMOBILIERS

Module 13 - L'immobilier comme classe d'actifs

Attractivité et caractéristiques de l'investissement en immobilier
Besoins, profils et attente des investisseurs
Rentabilité et risques des investissements
Modes d'investissement

PARCOURS

UNITE 1 - 5 JOURS
Environnement du financement corporate



UNITE 2 - 5.5 JOURS
Financement immobilier corporate privé



UNITE 3 - 4.5 JOURS
Financement immobilier corporate public



UNITE 4 - 3 JOURS
Financements immobiliers structurés et syndication



UNITE 5 - 2 JOURS
Asset management et gestion de fonds immobiliers



Entrainement et Evaluation

* «Opération exonérée de TVA en application des dispositions de l'article 261 4.4°a du CGI»

IOBSP NIV I

PASSEPORT IOBSP NIVEAU I - 150 HEURES
Habilitation pour inscription ORIAS

Blended learning



21 jours	INTER INTRA
Dates	**Contact**
14/09/15 06/01/16 20/01/16 06/09/16	bal@enfi.fr 01 57 44 81 71
Lieu	**Prix inter**
Paris, Région, Charenton	3 600 € *

PRÉREQUIS

- Aucun

OBJECTIFS

- Renforcer et développer la maîtrise de toute la chaîne de valeur du financement immobilier du particulier
- Disposer de toutes les connaissances juridiques et compétences nécessaires à l'exercice du métier d'Intermédiaire en Opérations de Banque et en Services de Paiement

CONSEILLÉ AUX

- Intermédiaires en Opérations de Banque et en Services de Paiement exerçant l'activité de courtier ou de mandataire non exclusif à titre principal

PÉDAGOGIE

- Apports didactiques, revues de documents, e-book, e-learning, illustrations et analyses de cas spécifiques, travaux pratiques, contrôles continus des connaissances. Alternance 2/3 présentiel et 1/3 distanciel

ÉVALUATION

- Quiz, étude de dossiers et note de synthèse

PROGRAMME

Il s'agit de la formation pour l'IOBSP spécialisé en crédit immobilier exerçant l'activité de courtier ou de mandataire non exclusif à titre principal.

Le programme comprend un tronc commun de 60 heures et un parcours spécialisé de 90 heures renforcé en matière immobilière.

Grâce à l'utilisation de différents modules de E-learning et de E-book, l'apprenant, entre les sessions présentielles, travaille en autonomie et à son rythme une partie des programmes.

PARCOURS COMMUN – 60 HEURES

Environnement et pratiques professionnelles - 16 heures

Environnement de la Banque et de l'Assurance
Contexte général de l'activité et conditions d'exercice
Environnement juridique du client
Distribution de crédits et vente à distance

Cadre réglementaire et juridique - 16 heures

Réglementation, acteurs, contrôle
Protection du client, déontologie des professionnels
Lutte anti-blanchiment et financement du terrorisme
Prévention du surendettement

Fondamentaux sur les crédits - 28 heures

Caractéristiques et finalité des différents types de crédit
Assurance des emprunteurs
Risques de crédit et garanties
Crédits au professionnels

PARCOURS SPÉCIALISE – 90 HEURES

90 heures pour les IOB spécialisés dans l'activité du crédit immobilier

Services de paiement - 14 heures

L'environnement réglementaire des services de paiement
Les caractéristiques des différents services de paiement
Les droits de la clientèle et les obligations
Etudes de cas, note de synthèse

Crédit consommation et de trésorerie - 14 heures

L'environnement réglementaire des crédits à la consommation
Les caractéristiques techniques et financières
L'analyse de la situation client et le montage du dossier
Études de cas, note de synthèse

* «Opération exonérée de TVA en application des dispositions de l'article 261 4.4°a du CGI»

Crédit immobilier - 48 heures

- L’environnement réglementaire du crédit immobilier
- Les caractéristiques techniques et financières des crédits immobiliers
- L’analyse de la situation client
- Les assurances et le garanties
- Le montage d’un dossier de crédit immobilier
- L’investissement locatif
- Note de synthèse

Regroupement de crédits - 14 heures

- L’environnement réglementaire du regroupement de crédits
- Les caractéristiques techniques et financières
- L’analyse de la situation client et le montage du dossier
- Études de cas, note professionnelle

PARCOURS

TRONC COMMUN - 60 H

MODULE 1 - 16 H
Environnement et pratiques professionnelles

MODULE 2 - 16 H
Cadre réglementaire et juridique

MODULE 3 - 28 H
Fondamentaux sur les crédits

Entrainement et Evaluation

PARCOURS SPECIFIQUE 90 H CREDIT IMMOBILIER

MODULE 1 - 14 H
Service de paiments

MODULE 2 - 14 H
Crédit consommation et de trésorerie

MODULE 3 - 48 H
Crédit immobilier

MODULE 4 - 14 H
Regroupement de crédits

* «Opération exonérée de TVA en application des dispositions de l’article 261 4.4°a du CGI»

IOBSP NIV III

PASSEPORT IOBSP NIVEAU III - 20 HEURES
Habilitation pour inscription ORIAS

Présentiel



3 jours — INTER / INTRA

Dates	**Contact**
Sur demande	bal@enfi.fr 01 57 44 81 71
Lieu	**Prix inter**
Paris, Région, Charenton	1 500 € *

PRÉREQUIS

- Aucun

OBJECTIFS

- Renforcer et développer la maîtrise de toute la chaîne de valeur du financement immobilier du particulier
- Disposer de toutes les connaissances juridiques et compétences nécessaires à l'exercice du métier d'Intermédiaire en Opérations de Banque et en Services de Paiement

CONSEILLÉ AUX

- Intermédiaires en Opérations de Banque et en Services de Paiement exerçant l'activité de courtier ou de mandataire non exclusif à titre complémentaire

PÉDAGOGIE

- Exposé, supports documentaires, études de cas

ÉVALUATION

- Quiz

PROGRAMME

Il s'agit de la formation pour les mandataires non exclusifs exerçant leur activité d'IOBSP (Intermédiaire en Opérations de Banque et en Services de Paiement) à titre complémentaire.

Ce passeport peut être nécessaire à des professionnels en charge des financements au sein d'activités comme la construction de maisons individuelles, la promotion immobilière, la transaction…, lorsque les conditions exigées par le décret du 26 janvier 2012 ne sont pas remplies en termes de diplômes ou d'expérience professionnelle.

Les textes imposent une formation d'une durée suffisante, que l'ENFI propose sous un format de 20 heures. Les cours présentiels peuvent être complétés de modules e-learning.

CADRE JURIDIQUE ET DÉONTOLOGIQUE DE L'IOBSP

Environnement juridique des activités
Encadrement de l'activité d'IOBSP
Prévention des conflits d'intérêts
Protection du client

CARACTÉRISTIQUES ET MÉCANISMES DES PRÊTS IMMOBILIERS

Objet et types de prêts
Prêts aidés et réglementés
Prêts du secteur libre
Caractéristiques techniques et financières
Risques liés au crédit
Garanties des financements immobiliers
L'approche commerciale du crédit immobilier
Le calcul d'une enveloppe financière
L'approche déontologique du professionnel
Études de cas

TEMOIGNAGE



*Ce stage m'a permis de prendre connaissance des différents types de crédits immobiliers.
J'ai également pu découvrir toutes les obligations IOBSP.*

Thibault C.



* «Opération exonérée de TVA en application des dispositions de l'article 261 4.4°a du CGI»

NEGO1012

ETRE NEGOCIATEUR IMMOBILIER
Spécialisation immobilier résidentiel



Certifiante Elegia

10 jours | INTRA

Dates
Sur demande

Contact
bal@enfi.fr
01 57 44 81 71

Lieu
Paris, Région, Charenton

Prix intra
Sur demande

PRÉREQUIS

- Aucun

OBJECTIFS

- Maîtriser les règles juridiques, financières et fiscales de la transaction immobilière en immobilier d'habitation
- Intégrer les modifications apportées par la Loi Alur
- Identifier les méthodes d'évaluation d'un bien d'habitation
- S'entraîner à la négociation immobilière et aux techniques de vente

CONSEILLÉ AUX

- Négociateurs immobiliers nouvellement recrutés ou souhaitant structurer et valider leur pratique

PÉDAGOGIE

- Questionnaire d'évaluation pour mesurer sa progression et obtenir un certificat ELEGIA
- Questionnaire d'évaluation pour obtenir l'habilitation IOBSP NIV III par l'ENFI
- Apprentissage des techniques professionnelles par les exercices pratiques

ÉVALUATION

- Questionnaires

PROGRAMME

ETRE NÉGOCIATEUR IMMOBILIER
SPÉCIALISATION IMMOBILIER RÉSIDENTIEL (7J)

› Réglementation des activités de transactions immobilières (1 j)
Cadre posé par la loi Hoguet depuis la loi ALUR
Réglementation professionnelle
Obligations liées à l'exercice de l'activité
Atelier

› Cadre juridique de la vente (1j)
Notion de mandat et conséquences juridiques
Avant-contrats
Conditions de réalisation de la vente
Ateliers

› L'acte de vente du logement (2 j)
Réalisation de la vente
Conséquences juridiques de la vente
Aspects fiscaux de la vente d'immeuble de logement
Ateliers

› Panorama des diagnostics techniques (DDT) :
Comment sécuriser ses dossiers immobiliers (1j)
Le dossier de diagnostic technique immobilier et le dossier technique global
Panorama synthétique des différents états, diagnostics et constats à intégrer dans le dossier de diagnostic technique
Qui peut réaliser ces différents diagnostics, quelles garanties, quel champ d'action ?
Atelier

› Évaluation des biens immobiliers d'habitation : Les méthodes d'estimation (1 j)
Déterminer la valeur d'un immeuble d'habitation
Types d'approche de la valeur
Identifier les outils nécessaires à une bonne évaluation
Utiliser différentes méthodes d'évaluation
Créer son tableau de bord du marché local
Cas pratiques

› Négociation immobilière : entraînement intensif pour le succès (2j)
Accueillir un client
En visite
Juste après la visite
Jeux de rôles

ELEGIA FORMATION

* «Opération exonérée de TVA en application des dispositions de l'article 261 4.4°a du CGI»

OPTION HABILITATION IOBSP NIVEAU III (Inscription ORIAS) (2J)

› Cadre juridique et déontologique de l'IOBSP
Environnement juridique des activités
Encadrement de l'activité d'IOBSP
Prévention des conflits d'intérêts
Protection du client

› Caractéristiques et mécanismes des prêts immobiliers
Objet et types de prêts
Prêts aidés et réglementés
Prêts du secteur libre
Caractéristiques techniques et financières
Risques liés au crédit
Garanties des financements immobiliers
L'approche commerciale du crédit immobilier
Le calcul d'une enveloppe financière
L'approche déontologique du professionnel
Études de cas



PARCOURS



Réglementation des activités de transactions immobilières (1 J)

Cadre juridique de la vente immobilière (2 J)

Panorama des diagnostics techniques (DDT) : Comment sécuriser ses dossiers immobiliers (1 J)

Evaluation des biens immobiliers d'habitation : Les méthodes d'estimation (1 J)

Négociation immobilière entrainement intensif pour le succès (2 J)

Option Habilitation IOBSP Niv III (2 J) ENFI

* «Opération exonérée de TVA en application des dispositions de l'article 261 4.4°a du CGI»

NEGO1013

ETRE NEGOCIATEUR IMMOBILIER
Spécialisation immobilier commercial



Certifiante Elegia

10 jours	INTRA
Dates Sur demande	**Contact** bal@enfi.fr 01 57 44 81 71
Lieu Paris, Région, Charenton	**Prix intra** Sur demande

PRÉREQUIS

- Aucun

OBJECTIFS

- Maîtriser les règles juridiques, financières et fiscales de la transaction immobilière (secteur immobilier d'entreprise)
- Identifier les modifications apportées par la loi ALUR
- Identifier les méthodes d'évaluation d'un bien
- S'entraîner à la négociation immobilière et aux techniques de vente

CONSEILLÉ AUX

- Négociateurs immobiliers nouvellement recrutés ou souhaitant structurer et valider leur pratique

PÉDAGOGIE

- Questionnaire d'évaluation pour mesurer sa progression et obtenir un certificat ELEGIA
- Apprentissage des techniques professionnelles facilité par de nombreux exercices pratiques
- Option financements immobiliers structurés assurée par l'ENFI

ÉVALUATION

- Quiz

PROGRAMME

ETRE NÉGOCIATEUR IMMOBILIER
SPÉCIALISATION IMMOBILIER COMMERCIAL (8J)

› Réglementation des activités de transactions immobilières (1 j)
Cadre posé par la loi Hoguet depuis la loi ALUR
Réglementation professionnelle
Obligations liées à l'exercice de l'activité
Cas pratique

› Cadre juridique de la vente immobilière (1j)
Notion de mandat et conséquences juridiques
Avant-contrats
Conditions de réalisation de la vente
Atelier



› Les spécificités de la vente de bureaux et murs commerciaux (2 j)
Vérifications et formalités préalables à la vente
Impacts du droit de l'urbanisme sur la vente de bureaux et murs commerciaux
Démarches à effectuer au regard des obligations environnementales
Aspects fiscaux
Clauses spécifiques de la promesse et des avant-contrats (cas pratique)
Conditions suspensives particulières à la vente de locaux professionnels, industriels ou commerciaux
Charges et conditions particulières à la vente de locaux professionnels, industriels ou commerciaux
Formalités postérieures à l'acte de vente

› Évaluation des biens immobiliers d'entreprise : Les méthodes d'estimation (2 j)
Les cas d'évaluation d'un bien professionnel
Évaluer un fonds de commerce
Évaluer les droits au bail
Évaluer un immeuble à vocation professionnelle

› Négociation immobilière : entraînement intensif pour le succès (2 j)
Accueillir un client
En visite
Juste après la visite
Jeux de rôles

OPTION FINANCEMENTS IMMOBILIERS STRUCTURES (2J)
Contexte et évolution du marché
Intervenants et modes de financements
Les mécanismes des différentes techniques de structuration
L'approche risque





* «Opération exonérée de TVA en application des dispositions de l'article 261 4.4°a du CGI»

NEGO1014

ETRE RESPONSABLE DE MONTAGE D'OPERATION IMMOBILIERE



Certifiante Elegia

13 jours

INTER
INTRA

Dates
Sur demande

Contact
bal@enfi.fr
01 57 44 81 71

Lieu
Paris, Région, Charenton

Prix inter
Sur demande

PRÉREQUIS

- Aucun

OBJECTIFS

- Maîtriser les règles juridiques, techniques et financières d'une opération immobilière
- Identifier les risques et garantir la faisabilité et la sécurité du projet à chacune des étapes
- Savoir piloter et coordonner un montage immobilier de A à Z

CONSEILLÉ AUX

- Négociateurs immobiliers nouvellement recrutés ou souhaitant structurer et valider leur pratique

PÉDAGOGIE

- Questionnaire d'évaluation pour mesurer sa progression et obtenir un certificat ELEGIA
- Apprentissage des techniques professionnelles facilité par de nombreux exercices pratiques
- Option financements immobiliers structurés assurée par l'ENFI

ÉVALUATION

- Quiz

PROGRAMME

ETRE RESPONSABLE DE MONTAGE D'OPÉRATION IMMOBILIÈRE

› Droit de l'urbanisme: les règles fondamentales (2 j)
Les acteurs de l'urbanisme
Réglementation et planification de l'usage du sol
Contrôle de l'usage des sols : les autorisations d'urbanisme certificats d'urbanisme
Incidences fiscales et financières de l'aménagement foncier
Se repérer dans le contentieux de l'urbanisme

› Permis de construire : comment l'obtenir (2 j)
Champ d'application du permis de construire
Etapes préalables à l'élaboration du dossier
Monter un dossier complet
Règles d'instruction et de délivrance du permis
Taxe d'urbanisme
Démarrage du chantier après l'obtention du PC
Que faire en cas de modification du projet ?
Contentieux du permis

› Études préalables et pré-opérationnelles aux opérations de construction et d'aménagement (1j)
Quels sont les objectifs des études préalables et pré-opérationnelles ?
La méthode multicritère
La différentes études de faisabilité

› Construction - réhabilitation : les étapes clés du montage d'opérations immobilières (2 j)
Contexte du montage d'opération
Etape administrative : les règles applicables aux autorisations de construire
Phase contractuelle du montage d'opération
Gérer les litiges en cours de chantier
Paiement du prix par le maître d'ouvrage
Obligations des constructeurs à l'égard du maître d'ouvrage pendant l'opération
Réceptionner les travaux
Mettre en œuvre les garanties après la réception des travaux

› L'ingénierie financière appliquée au montage d'opérations immobilières (1 j)
Monter le dossier financier d'une opération immobilière
Déterminer les flux de trésorerie (cash-flow)

* «Opération exonérée de TVA en application des dispositions de l'article 261 4.4°a du CGI»

Calculer la rentabilité financière

Atelier simulations financières

1- Calcul d'un ROI (Return On Investment)
2 - Calcul du pay back
3 - Calcul d'une VAN (Valeur Actualisée Nette)
4 - Calcul d'un indice de profitabilité
5 - Calcul d'un TRI (Taux de Rentabilité Interne)



Financer l'investissement

Gérer les risques inhérents à l'investissement

› Maitrise d'ouvrage : anticiper et gérer les risques et responsabilités d'une opération immobilière (2 j)

Quels dommages peuvent être causés à l'occasion de l'opération de construction

Dans quelles circonstances peut-il y avoir responsabilité ?

Identifier les cas de responsabilité civile

Éviter le risque pénal

Se désengager de sa responsabilité

Faire jouer les garanties et assurances

› Sous-traitance dans la construction : obligations contractuelles et sociales (1j)

Notion de sous-traitance

Acteurs de la sous-traitance

Liens particuliers entre les acteurs dans le cadre de la sous-traitance

Obligations légales et contractuelles des parties

Conditions financières

Résiliation du contrat de sous-traitance

Résolution des incidents survenant lors de l'exécution des prestations ou des travaux

› Assurances construction : prévention et gestion des sinistres (2j)

Responsabilité décennale, dommage de nature décennale, garantie décennale… que recouvrent ces notions ?

Dommages couverts par une assurance

Contrats d'assurance souscrits par le maître d'ouvrage

Assurances de responsabilité des constructeurs

Déclenchement de l'assurance dommages-ouvrages

Règlement d'un sinistre relevant de l'assurance de la responsabilité décennale

Estimation et réparation du dommage

OPTION : FINANCEMENT D'UNE OPÉRATION DE PROMOTION IMMOBILIÈRE (2 J)

Contexte actuel du marché de la promotion immobilière

Analyse du risque, principes et méthodologie

Caractéristiques des concours, contractualisation

Développement et financement des actifs tertiaires



* «Opération exonérée de TVA en application des dispositions de l'article 261 4.4°a du CGI»

Conditions générales

CONDITIONS GENERALES

1- Présentation

L'ENFI est un organisme de formation professionnelle dont le siège social est établi au 19 rue des Capucines, 75001 Paris (France). L'ENFI développe, propose et dispense des formations en présentiel intra et inter entreprise, des formations diplômantes ainsi que des rencontres ou conférences.

2- Objet - champ d'application

Les présentes conditions générales de vente (ci-après CGV) s'appliquent à toutes les offres de services ENFI relatives à des commandes passées auprès de l'ENFI pour tout client (ci-après Client).
Le fait de passer commande implique l'adhésion entière et sans réserve du Client aux présentes CGV. Toute condition contraire et notamment toute condition générale ou particulière opposée par le Client ne peut, sauf acceptation formelle et écrite de l'ENFI, prévaloir sur les CGV et ce, quel que soit le moment où elle aura pu être portée à sa connaissance. Le fait que l'ENFI ne se prévale pas à un moment donné de l'une quelconque des présentes CGV ne peut être interprété comme valant renonciation à s'en prévaloir ultérieurement.
Le Client se porte fort du respect des présentes CGV par l'ensemble de ses salariés, préposés et agents.
Le Client reconnaît également que, préalablement à toute commande, il a bénéficié des informations et conseils suffisants de la part de l'ENFI, lui permettant de s'assurer de l'adéquation de l'offre de service à ses besoins.

3- Dispositions communes aux formations

3-1 Documents contractuels

Pour les actions de stages et formations diplômantes, une convention établie selon les textes en vigueur est adressée en deux exemplaires dont un est retourné par le Client revêtu du cachet de l'entreprise. L'attestation de participation est adressée après la formation

3-2 Conditions financières

Tout stage ou cycle commencé est dû en entier. Les repas ne sont pas compris dans le prix des stages et formations diplômantes, ils sont optionnels et sont directement facturés au Client s'il en demande la prise en charge.

3-3 Remplacement d'un participant

L'ENFI offre la possibilité de remplacer un participant empêché par un autre participant ayant le même profil et les mêmes besoins en formation. Le remplacement d'un participant est possible sans indemnités jusqu'à 24 heures ouvrées avant le début de la formation. Passé ce délai, l'intégralité du coût de la formation est dû.

3-4 Insuffisance du nombre de participants à une session «inter-entreprises»

Dans le cas où le nombre de participants serait insuffisant pour assurer le bon déroulement d'une session de formation, l'ENFI se réserve la possibilité d'ajourner la formation au plus tard une semaine avant la date prévue et ce, sans indemnité. Il sera proposé par l'ENFI une nouvelle planification dans les meilleurs délais, sous réserve que le nombre requis d'inscriptions soit atteint. A défaut l'ENFI se réserve le droit d'annuler la session.

4- Dispositions applicables à l'ensemble de l'offre de service ENFI

4-1 Modalités de passation de commandes

L'offre de service est réputée acceptée dès la réception par l'ENFI d'un bon de commande signé par tout représentant dûment habilité du Client dans un délai d'un mois à compter de l'émission du bon de commande.
La signature d'un bon de commande et/ou l'accord sur proposition implique la connaissance et l'acceptation irrévocable et sans réserve des présentes conditions.,.

4-2 Facturation-règlement

4-2.1 Prix de la prestation

Principes généraux

Tous les prix sont exprimés en euros («opération exonérée de TVA en application des dispositions de l'article 261 4. 4°a du CGI »). Ils comprennent les frais pédagogiques et les supports remis aux participants. Ils ne comprennent pas les frais de transport, l'hébergement et la restauration des stagiaires. Dans certains cas spécifiques, ils ne comprennent pas non plus les éventuels taxes, droits de douane ou importation ainsi que les frais bancaires occasionnés par le mode de paiement utilisé qui seront à la charge du Client, sauf convention contraire.

Cas de session dite « intra » organisée pour le compte d'un commanditaire

Dans cette situation, les prix ne comprennent pas les frais de transport, d'hébergement et de restauration du (ou des) formateurs ainsi que les frais éventuels de location de salle qui seront facturés en sus de la prestation pédagogique et sur production de justificatifs.

4-2.2 Paiement

Sauf convention contraire, les règlements seront effectués par le Client aux conditions suivantes :
- Le paiement comptant doit être effectué au plus tard 30 jours à compter de la date de la facture ;
- Le règlement est accepté par chèque et virement bancaire ;
- Aucun escompte ne sera appliqué en cas de règlement avant l'échéance, sauf mention différente indiqué sur la facture.

En cas de retard de paiement, l'ENFI pourra suspendre toutes les commandes en cours et désactiver les droits d'accès sans préjudice de toute autre voie d'action.
Toute somme non payée à l'échéance entraine de plein droit et sans mise en demeure préalable, l'application de pénalités d'un montant égal à une fois et demi le taux d'intérêt légal. L'ENFI aura la faculté de suspendre le service jusqu'à complet paiement et obtenir le règlement par voie contentieuse aux frais du Client sans préjudice des autres dommages et intérêts qui pourraient être dus à l'ENFI.

4-3 Limitation de responsabilité de l'ENFI

La responsabilité de l'ENFI ne peut en aucun cas être engagée pour toute défaillance technique du matériel, tout mauvais usage des accès privatifs ou toute cause étrangère à l'ENFI. Dans le cas de sessions e-learning,

la responsabilité de l'ENFI ne peut en aucun cas être engagée si les conditions de configuration technique minimale requise ne sont pas respectées.

Quel que soit le type de prestation, la responsabilité de l'ENFI est expressément limitée à l'indemnisation des dommages directs prouvés par le Client. La responsabilité de l'ENFI est plafonnée au montant du prix payé par le Client au titre de la prestation concernée.

En aucun cas la responsabilité de l'ENFI ne saura être engagée au titre des dommages indirects tels que perte de données, de fichier(s), perte d'exploitation, préjudice commercial, manque à gagner, atteinte à l'image et à la réputation.

4-4 Cas de force majeure

L'ENFI ne pourra être tenue responsable à l'égard du Client en cas d'inexécution de ses obligations résultant d'un cas de force majeure.

Sont considérés comme cas de force majeure ou cas fortuit, outre ceux habituellement reconnus par la jurisprudence des Cours et Tribunaux français et sans que cette liste soit restrictive : la maladie ou l'accident d'un animateur de formation, les grèves ou conflits sociaux internes ou externes à l'ENFI, les désastres naturels, les incendies, la non obtention de visas, des autorisations de travail ou d'autres permis, les lois ou règlements mis en place ultérieurement , l'interruption des communications ou des transports de tout type, ou tout autre circonstance échappant au contrôle raisonnable de l'ENFI.

4-5 Propriété intellectuelle

L'ENFI, ses partenaires ou formateurs sont seuls titulaires des droits de propriété intellectuelle des formations qu'elle propose à ces Clients. A cet effet, l'ensemble des contenus, supports pédagogiques quelle que soit la forme (papier, électronique, numérique, orale,…) utilisés par l'ENFI pour assurer les formations, demeurent la propriété exclusive de l'ENFI,. A ce titre, ils ne peuvent faire l'objet d'aucune utilisation, transformation, reproduction, exploitation non expressément autorisée au sein ou à l'extérieur de l'entreprise du Client sans accord express de l'ENFI.

En particulier, le Client s'interdit d'utiliser le contenu des formations pour former d'autres personnes et engage sa responsabilité sur le fondement des articles L122-4 et L335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle en cas de cession, ou de communication des contenus non autorisée.

Toute reproduction, représentation, modification, publication, transmission, dénaturation totale ou partielle des contenus de formation, sont strictement interdites, et ce quels que soient le procédé et support utilisé.

En tout état de cause l'ENFI demeure propriétaire de ses outils, méthodes et savoir-faire développés antérieurement ou à l'occasion de l'exécution des prestations chez les Clients.

4-6 Confidentialité

Les parties s'engagent à garder confidentiels les informations et documents concernant l'autre partie de quelle que nature qu'ils soient, économiques, techniques ou commerciaux, auxquels elles pourraient avoir accès au cours de l'exécution du contrat ou à l'occasion des échanges intervenus antérieurement à la conclusion du contrat, notamment l'ensemble des informations figurant dans la proposition commerciale et financière transmise par l'ENFI au Client. L'ENFI s'engage à ne pas communiquer à des tiers autres que ses sociétés affiliées, partenaires ou fournisseurs, les informations transmises par le Client, y compris les informations concernant les utilisateurs.

4-7 Communication

Le Client accepte d'être cité par l'ENFI comme Client de ses offres de services, aux frais de l'ENFI. L'ENFI peut mentionner le nom du Client ainsi qu'une description objective de la nature des prestations, objet du contrat, dans ses listes de références et propositions à l'attention de ses prospects et de sa clientèle, entretiens avec des tiers, communications à son personnel, documents internes de gestion prévisionnelle, rapport annuel, ainsi qu'en cas de dispositions légales, réglementaires ou comptables l'exigeant.

4-8 Protection des données à caractère personnel

Conformément à la Loi dite « Informatique et Libertés » n°78-17 du 6 janvier 1978 modifiée, les clients sont informés que les données à caractère personnel les concernant, collectées par l'ENFI, Responsable de traitement (4 quai de Bercy – 94224 CHARENTON CEDEX), font l'objet d'un traitement informatique.

Ces données peuvent être utilisées à des fins de gestion administrative et commerciale, et sont notamment nécessaires pour l'inscription à la formation, ainsi que la bonne exécution et le suivi de celle-ci. Lorsque les coordonnées collectées sont utilisées à des fins de prospection commerciale, les personnes en sont informées lors de la collecte et peuvent s'y opposer. Par ailleurs, il est rappelé que les personnes inscrites lors des formations proposées disposent d'un droit d'accès et de rectification de leurs données personnelles, ainsi que d'un droit d'opposition, pour motif légitime, au traitement de leurs données personnelles. Ils peuvent par ailleurs s'opposer, à tout moment et sans justification particulière, au traitement de leurs données à des fins de prospection commerciale. Ces droits peuvent être exercés en adressant un courrier à ENFI - Département CNIL- 4, quai de Bercy-94224 Charenton Cedex.

4-9 Droit applicable - Attribution de compétences

Les présentes conditions générales sont régies par le droit français. En cas de litige survenant entre le Client et l'ENFI à l'occasion d'une exécution du contrat, il sera recherché une solution à l'amiable et, à défaut, le règlement sera du ressort du Tribunal de Commerce de Paris.

Créée en 2009, l'Ecole Nationale du Financement de l'Immobilier, filiale du Crédit Foncier (Groupe BPCE), est un centre de formation agréé dont la mission est d'accompagner la professionnalisation des métiers de l'immobilier et de son financement.



Pour vous pré-inscrire
ou obtenir des informations complémentaires,
www.enfi.fr

Vous pouvez également nous joindre par téléphone
01 57 44 88 66
ou par mail bal@enfi.fr

ENFI - Crédit Photos : Crédit Foncier / ENFI / Fotolia - Juin 2015

Ecole Nationale du Financement de l'Immobilier - ENFI
Siège Social : 19 rue des capucines 75001 Paris - Bureaux et correspondance 4 Quai de Bercy 94224 Charenton Cedex - S.A.S au capital de 410.206 € - 504 381 153 RCS Paris - Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11 75 44708 75 auprès du préfet de région Ile-de-France.

